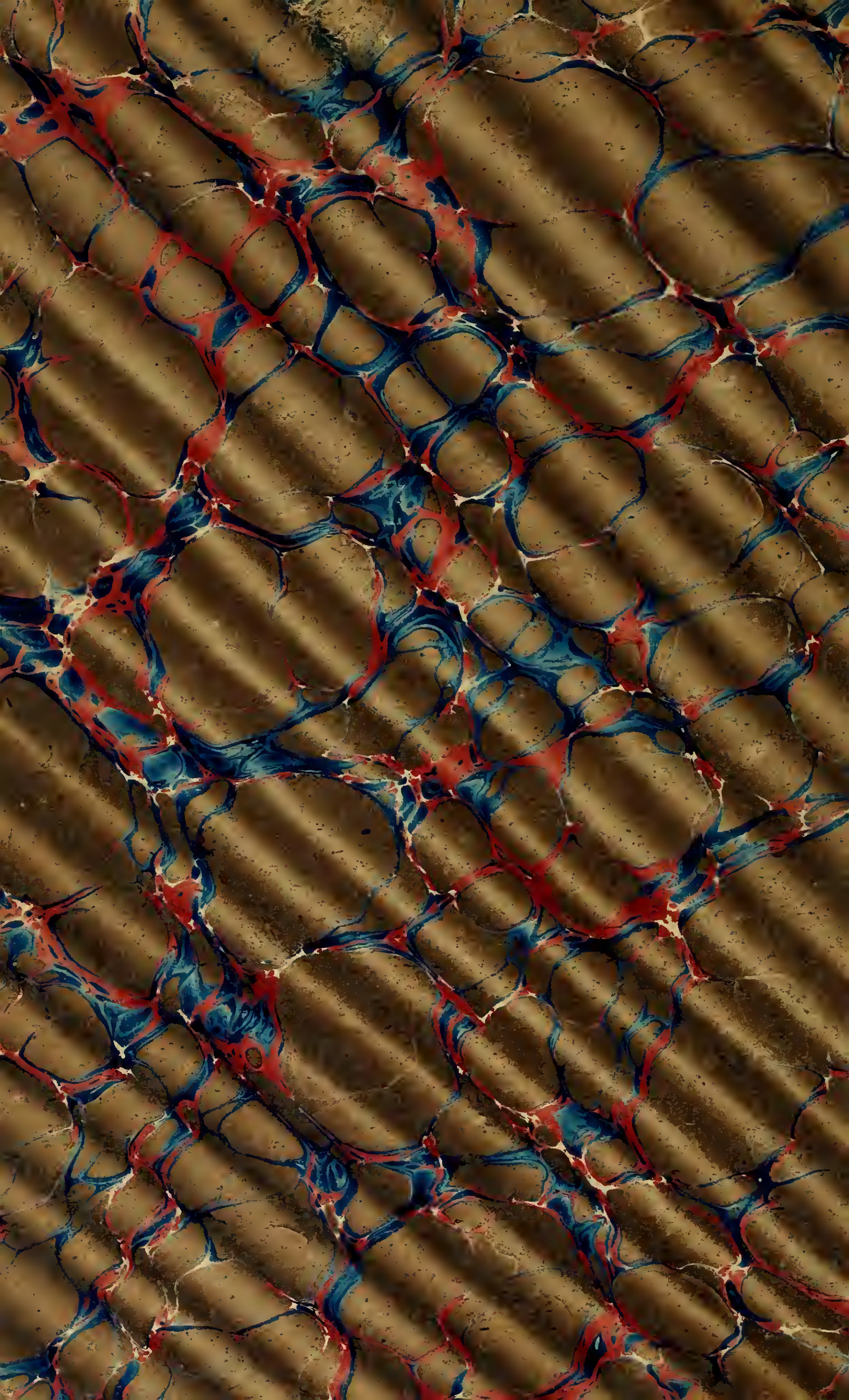
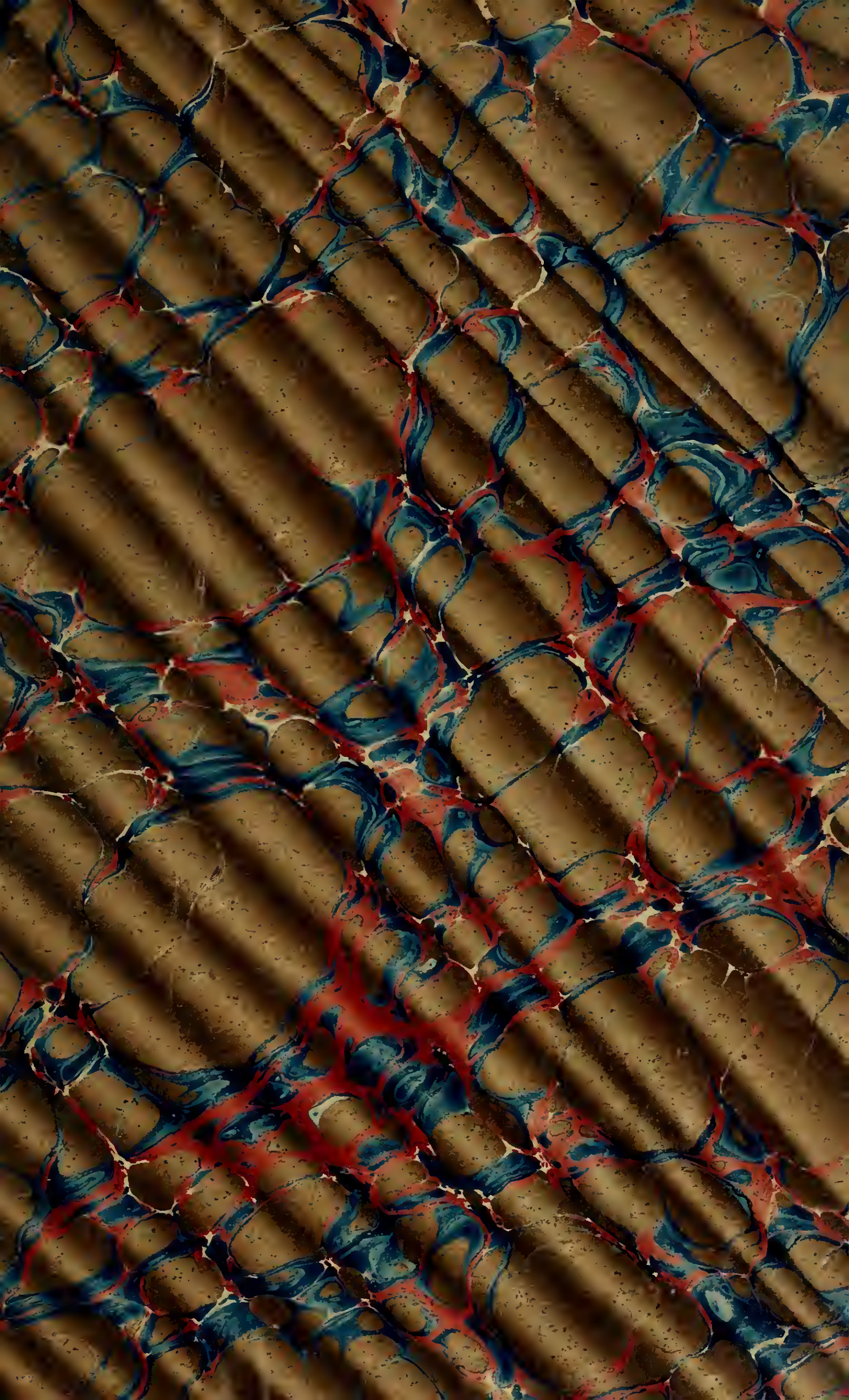

UNIVERSITY OF TORONTO
3 1761 01199061 1





LES PROGRÈS

DE LA

SCIENCE ÉCONOMIQUE

3948-89. — Corbeil. Imprimerie Crété.

PROGRÈS

DE LA

SCIENCE ÉCONOMIQUE

DEPUIS ADAM SMITH

REVISION DES DOCTRINES ÉCONOMIQUES

PAR

MAURICE BLOCK

MEMBRE DE L'INSTITUT

TOME DEUXIÈME

PARIS

LIBRAIRIE GUILLAUMIN ET C[ie]

Éditeurs du Journal des Économistes, de la Collection des principaux Économistes
du Dictionnaire de l'Économie politique,
du Dictionnaire universel du Commerce et de la Navigation, etc.

14, RUE RICHELIEU

—

1890



TABLE DES MATIÈRES

DU TOME DEUXIÈME.

LIVRE III

CIRCULATION DES PRODUITS.

LIVRE IV

DISTRIBUTION OU RÉPARTITION DES REVENUS.

LIVRE V

CONSOMMATION.

LIVRE III

CIRCULATION DES PRODUITS

CHAPITRE XXI

LE COMMERCE

Nous avons étudié jusqu'à présent la production, mais la production n'est pas un but définitif, ce n'est qu'un moyen ; le but définitif c'est la satisfaction de nos besoins, ou, pour parler en économiste, c'est la consommation. Très souvent, la production est immédiatement suivie de la consommation, mais dans des cas bien plus nombreux, surtout dans nos sociétés compliquées, il y a assez loin de la première opération à la dernière. D'abord, parce que nombre de produits passent par plusieurs phases et plusieurs mains, avant d'être achevés : le cultivateur produit le blé, le meunier la farine, le boulanger le pain, c'est le pain qui satisfera le consommateur. Puis, il y a des denrées ou des matières qui sont, à plusieurs égards, hors de la portée du consommateur ; il faut les lui rendre accessibles par le déplacement, par la conservation, par la division, c'est la mission du commerce : le commerce est l'intermédiaire habituel entre le producteur et le consommateur.

On a souvent dit que l'agriculture a été la première étape de la civilisation ; à coup sûr le commerce en a été la

seconde. La division du travail s'est développée avec le commerce ; l'a-t-elle précédé d'un pas? c'est possible ; qui a constaté le commencement des choses? mais elle serait restée rudimentaire sans l'introduction des échanges. Et ces échanges sont-ils bien le résultat d'un instinct aveugle et inconscient, comme Ad. Smith semble le croire dans le passage que voici (*Rich. des Nations*, liv. I, chap. II) :

« Cette division du travail, de laquelle découlent tant d'avantages, ne doit pas être regardée dans son origine comme l'effet d'une sagesse humaine qui ait prévu et qui ait eu pour but cette opulence générale qui en est le résultat ; elle est la conséquence nécessaire, quoique lente et graduelle, d'un *certain penchant naturel à tous les hommes*, qui ne se proposent pas des vues d'utilité aussi étendue ; c'est le penchant qui les porte à trafiquer, à faire des trocs et des échanges d'une chose pour une autre.

« Il n'est pas de notre sujet d'examiner si ce penchant est un de ces premiers principes de la nature humaine dont on ne peut pas rendre compte, ou bien, *comme cela paraît plus probable*, s'il est une conséquence nécessaire de l'usage, de la raison et de la parole. Il est commun à tous les hommes, on ne l'aperçoit dans aucune autre espèce d'animaux, pour lesquels ce genre de contrat est aussi inconnu que tous les autres... »

La seconde pensée d'Ad. Smith contredit ici la première. mais nous nous en tenons avec lui à la seconde, qu'il trouve *plus probable*. S'il s'agissait d'un simple penchant, on échangerait des choses identiques, une feuille de papier pour une feuille de papier, une épingle pour une épingle, une pomme pour une pomme. Personne n'y songe. L'échange n'a lieu qu'entre choses dissemblables ; on donne son superflu, ou une partie de son superflu, ou une chose à laquelle on ne tient pas, pour une chose dont on est privé ou qu'on convoite. Votre superflu a peu ou point de

valeur pour vous, tandis que ce qui vous manque, en a souvent une grande. S'il en est ainsi, on a tort de soutenir qu'on ne troque que des choses d'égale valeur, personne n'y ayant intérêt. Dans tout échange il y a (ou l'on suppose qu'il y a) gain des deux côtés, car la valeur est une appréciation avant tout subjective, quoique cette appréciation puisse, à un moment donné, être commune à beaucoup d'individus.

Les opérations du commerce aboutissent toujours à un échange, car, s'il a pour but de mettre à la portée du consommateur les choses qui lui manquent, il ne rend pas ce service gratuitement, il faut payer l'objet acheté. Plus le travail se divise et plus la population augmente, plus le commerce devient nécessaire. Les besoins se varient et s'étendent, il faut souvent faire venir les produits de bien loin, il faut les conserver et les tenir en réserve, quelquefois assez longtemps, pour le moment où ils seront recherchés. *On lutte ainsi contre l'espace et le temps* pour augmenter l'utilité de ces produits. On a soutenu que le commerce ne produisait; pas mais produire n'est-ce pas modifier un objet pour le rendre consommable (1)? Quand d'un textile on fait du fil, on produit; quand du fil on fait des tissus, on produit; quand on blanchit le tissu écru, on produit. Et quand le tissu apprêté est en Chine et qu'on l'apporte à Paris, on produit, ou on contribue à produire ce tissu pour le Parisien qui l'achètera. Est-ce que le café qui est au Brésil existe pour le Parisien si on ne le lui apporte pas? Peut-il envoyer sa cuisinière tous les matins au Brésil pour acheter le café qu'il lui faut? Donc le commerce est productif d'utilité.

Le commerce est donc un moyen, un instrument, un

(1) Tout travail rend un service au consommateur en rendant l'objet plus utile, ou en le rapprochant de la forme utile, ou en le mettant à la portée du consommateur pour qu'il puisse l'utiliser.

organe économique et social d'une grande importance, et il est naturel que nous l'examinions de plus près, tel que nous le voyons fonctionner sous nos yeux (1).

Commençons par le définir. On a voulu en faire une simple industrie du transport « l'industrie voiturière », une industrie de la circulation ou des échanges, c'est-à-dire, celle qui fait passer les marchandises de main en main; il est plus exact de dire que c'est l'industrie qui met, sous une forme accessible (2), à la disposition des personnes qui peuvent les payer, les objets dont ces personnes ont, ou croient avoir besoin. Il ne suffit pas de vendre et d'acheter par hasard pour être commerçant, il faut exercer la profession d'acheter pour revendre, et naturellement en se faisant rétribuer pour le service rendu au consommateur.

La profession de commerçant peut s'exercer de différentes manières. D'abord en gros ou en détail. Le commerce en gros comporte bien des combinaisons, mais on peut supposer qu'il s'approvisionne généralement chez le premier producteur, qu'il dispose de capitaux importants, qu'il se spécialise (le plus souvent), qu'il connaît à fond les marchandises dont il s'occupe. En s'adressant à la source, il fait souvent venir les produits de loin, utilise les moyens de transport existants, ou en crée au besoin de spéciaux; il achète ou vend de grandes quantités à la fois, ce qui lui permet de se contenter, pour chaque unité de produit, d'un bénéfice moindre, souvent minime. C'est le marchand en gros qui, habituellement, approvisionne le détaillant.

Le détaillant, en effet, s'adresse parfois au producteur, à la source même; mais cela ne lui est pas toujours possible, ni même avantageux. Les quantités que le détaillant

(1) Nous regrettons que l'espace ne nous permette pas de donner une esquisse de l'histoire du commerce, on aurait vu que sous la différence des formes on reconnaît toujours les mêmes lois.

(2) Ceci s'applique aux détaillants, qui sont souvent obligés de vendre par minimes portions.

achète sont souvent assez faibles, elles ne supporteraient pas les frais de longs voyages, et la plupart des fabricants ne pourraient pas non plus s'engager dans des affaires avec des centaines de détaillants, même tous solvables, ils ne rentreraient pas assez vite dans leurs capitaux. Ils préféreront n'avoir que quelques clients dont ils sont sûrs, et qui les mettent en état d'entretenir leurs manufactures en constant mouvement. Le fabricant peut vendre moins cher à ces gros négociants qu'aux détaillants, et la différence sera parfois assez grande pour que ces derniers puissent s'approvisionner aux mêmes prix chez le marchand en gros que chez le fabricant. La différence de prix suffit alors pour rémunérer le marchand en gros, de sorte que le service rendu par lui devient évident.

On se plaint de la multiplicité des détaillants, et certains vont jusqu'à penser — à tort — que les intermédiaires entre les producteurs et les consommateurs sont superflus. Peut-être il y a-t-il, en effet, dans certaines localités, trop de détaillants, mais quand ils sont trop nombreux, une partie d'entre eux ne peuvent se soutenir, et en fait, tous les ans nombre de petits commerçants font faillite; mais d'autres prospèrent, ce qui prouve leur utilité. Est-il nécessaire d'insister sur le service qu'ils rendent, de montrer, par exemple, que le consommateur ne doit pas être obligé d'acheter toute une pièce de drap quand il n'a besoin que d'un mètre de cette étoffe, pour un pantalon? De plus, en allant chez le détaillant qui vend au mètre, il trouve souvent en même temps de la doublure, des boutons, du fil et des aiguilles et même des bretelles ; or, le consommateur a intérêt à se fournir dans une seule boutique, plutôt que de visiter cinq ou six magasins. Ainsi, ce n'est pas le marchand en gros qui rend directement service au consommateur, mais le détaillant. Les magasins de détail ne sont pas nécessairement petits, il y en a d'immenses, où sont réunies

les marchandises les plus diverses, souvent prêtes pour l'emploi immédiat. Voilà donc, encore une fois, les avantages du détail : division et subdivision des marchandises selon les besoins et les bourses; rapprochement, dans un même local, d'objets divers; possibilité de l'emploi immédiat. L'utilité est donc incontestable, mais ceux qui ne le reconnaissent pas, ou ne veulent pas en payer les frais, n'ont qu'à s'entendre pour fonder des « magasins coopératifs de consommation ». (Ce sera le même procédé, sauf que les associés garderont les bénéfices pour eux et pourront étendre leurs consommations.)

Distinguons maintenant le commerce intérieur du commerce extérieur.

Le commerce intérieur — qui est de beaucoup le plus important des deux (1) — comporte la vente en gros et la vente au détail, et ce dernier, nous venons de le voir, fournit directement le consommateur. Le commerce en gros peut n'avoir à s'adresser qu'à la production intérieure, surtout dans un pays un peu grand. Dans un État d'une certaine étendue, chaque région a ses produits spéciaux, ici du vin, là du blé, ailleurs des pâturages, et les diverses régions échangent leurs produits par l'intermédiaire du commerce en gros. Les produits industriels aussi se groupent, le fer, la houille par ci, la soie, la laine, le coton, le lin par là; ces produits se déversent d'abord dans les grands canaux du commerce en gros, qui, à leur tour, les répartissent entre les innombrables rigoles du détail qui les font parvenir partout, jusque dans les plus humbles villages. Généralement le commerce intérieur est libre, sauf les mesures d'ordre, de police et fiscales, bien entendu,

(1) Si l'on veut avoir une idée approximative de la différence d'importance des deux commerces, on n'a qu'à comparer le montant réuni des importations et des exportations au mouvement des fonds à la banque de France et aux grands établissements de crédit, mouvements, il est vrai où les doubles emplois sont fréquents; en revanche, tout ne passe par la banque.

et les services qu'il rend sont incalculables. Comment l'État socialiste y suppléerait-il?

Le commerce extérieur rend également de grands services, mais, sauf quelques exceptions, le commerce en gros et en très gros même, peut seul s'en charger. D'abord pour l'importation : il est des matières premières et des objets de consommation qui ne peuvent pas être produits dans le pays; en France, par exemple, le coton, le café, les épices, etc., sont dans ces cas; d'autres s'y produisent d'une manière insuffisante, par exemple, la soie et la laine, le blé et la viande, la houille et les métaux. Que ferait-on, si l'on ne pouvait importer ce qui nous manque? On se priverait, on souffrirait! — Mais si l'on importe, il faut aussi exporter, car en général, « les produits ne s'achètent qu'avec des produits » (Say), c'est la loi des débouchés. Une seconde raison pour étendre le commerce d'exportation est que la production par grandes masses tend à réduire sensiblement les frais, et les prix peuvent baisser, sans diminuer les bénéfices. De cette façon, les consommateurs du pays obtiennent les produits à des conditions plus favorables, et le fabricant soutient mieux la concurrence sur le marché international. Ajoutons enfin, comme troisième argument en faveur du commerce extérieur, que toute marchandise que l'on exporte laisse un salaire dans le pays, la somme du travail disponible est augmentée d'autant.

L'utilité du commerce extérieur n'a jamais été contestée d'une manière absolue : d'abord, l'exportation n'a que des partisans ; relativement à l'importation il faut distinguer, l'importation de marchandises sans similaires dans le pays, n'a également que des partisans, mais l'importation de marchandises similaires, c'est-à-dire concurrentes, a pour adversaires prononcés les producteurs des marchandises indigènes semblables (mais chacun seulement pour

le produit qui le gêne), et pour partisans les consommateurs, dont le bien-être s'en trouverait réduit. Ces adversaires ont eu, sur la législation fiscale de bien des États, une influence que nous devons indiquer.

On sait que certains impôts de consommation sont assis sur des denrées importées et perçus à la frontière. Quand ces denrées n'ont pas de similaire dans la contrée (par exemple, le café en France), ces impôts sont qualifiés de « droits fiscaux ». En imposant des marchandises ayant des similaires, on peut encore ne vouloir établir qu'un droit fiscal, mais cet impôt aura un effet accessoire, il renchérira le produit importé et par conséquent fera hausser — plus ou moins — le produit fabriqué dans le pays. Cet effet, qui n'est jamais imprévu, mais qui peut ne pas être voulu par le gouvernement, est au contraire désiré par les producteurs indigènes des marchandises imposées (impôts qu'ils ne payent pas), car il en résulte pour eux un surcroît de bénéfice, la concurrence étrangère étant en tout cas rendue plus difficile. On dit alors que les fabricants sont « protégés », et les droits de douanes sont qualifiés de protecteurs. Quand la protection a été voulue, elle est généralement bien lourde, les droits étant parfois si considérables, que, plutôt de les acquitter, on s'abstient d'acquérir la marchandise. On dit alors que les droits sont « prohibitifs ».

Relativement aux marchandises similaires ainsi chargées de droits, deux intérêts sont en présence, celui du producteur, qui profite de la taxe, et celui du consommateur (1), qui la paye. Ce dernier oppose la doctrine du libre-échange à la doctrine protectionniste du premier. Il y a longtemps que ces deux doctrines sont en lutte, avec les chances diverses de succès. Les gouvernements, dont

(1) Le consommateur, et en même temps certains producteurs et commerçants que les droits protecteurs gênent.

l'influence, en ces matières, n'est d'ailleurs pas prépondérante, penchent naturellement du côté de la protection, car des droits modérés apportent des revenus au Trésor toujours besoigneux; d'ailleurs, les hommes au pouvoir aiment « protéger ». En fait, c'est l'intérêt le plus puissant qui l'emporte. S'il n'y avait toujours en présence qu'une industrie et les consommateurs de ses produits, il n'y aurait presque jamais de droits protecteurs, car pour chaque produit les consommateurs sont peut-être mille fois plus nombreux que les producteurs. Mais il y a des « combinaisons » : protégez mon bœuf, mon sucre, mon vin, et je protégerai votre fer, vos tissus, votre bimbeloterie. Et l'on marche ainsi en colonnes serrées à la conquête du tarif protecteur. Le consommateur se défend mal, souvent pas du tout, de sorte qu'il est généralement battu.

La querelle entre le libre-échange et la protection a produit toute une bibliothèque, qu'il nous est impossible de résumer ici. Les notions fondamentales sont d'ailleurs très connues. Le droit protecteur est imposé aux marchandises et payé par le consommateur, dans l'intérêt des producteurs. Ce sont des citoyens taxés au profit d'autres citoyens. C'est sans doute l'État qui perçoit les taxes, mais celles-ci ont pour but de renchérir les produits, et c'est la majoration des prix demandée par le producteur que supporte le consommateur. On prétend, il est vrai, que les droits de douane n'ont pas toujours cet effet. Cela est possible. Les affaires subissent diverses influences à la fois, ces influences peuvent se contrarier, une baisse de prix qui coïncide avec une augmentation de taxe la neutralise ; mais ce sont là des exceptions, la taxe est une dépense et les dépenses sont finalement soldées par le consommateur.

Peut-on justifier par l'intérêt *général*, celui des consommateurs compris, la charge qu'on impose à ces derniers seuls ; cela paraît bien difficile, en tout cas, ce sont tou-

jours les intéressés, les producteurs, qui entreprennent cette justification. Peut-on se fier à leur impartialité, eux qui n'obtiennent jamais des droits assez élevés (1)? Est-il bien vrai aussi qu'un pays doive soutenir artificiellement des industries qui n'y peuvent vivre par leurs propres forces? Et combien de fois les plaintes élevées contre la concurrence extérieure ne sont-elles qu'un prétexte pour obtenir une sorte de monopole? Enfin, n'est-ce pas appauvrir un pays que de le forcer à acheter cher ce qu'il peut avoir à bon marché? En tout cas, c'est restreindre les jouissances des citoyens.

Mais nous ne pouvons approfondir ici cette question, dont la discussion appartient plutôt à la science appliquée, parce que les arguments s'appuient beaucoup sur les faits et que les faits diffèrent d'un pays à l'autre. Bornons-nous à dire que, *pour le moins*, il est sage de refuser toute nouvelle taxe douanière. On ne la demandera toujours que pour un temps « afin que la nouvelle industrie puisse faire son éducation », mais jamais les fabricants ne reconnaîtront que leur éducation est faite, ils diront plutôt : Vous nous avez mis au monde, faites-nous vivre maintenant. D'un autre côté, on ne doit pas supprimer, du jour au lendemain, des taxes existant depuis longtemps, ce serait causer des bouleversements ; mais on fera bien de les diminuer peu à peu..., ce sera faire l'éducation du producteur et lui apprendre à marcher sans les lisières douanières ; ce sera souvent le moyen de le forcer à perfectionner son outillage, dans son intérêt et dans l'intérêt du pays.

Nous venons de parler d'importation et d'exportation ; on a l'habitude d'en comparer les totaux pour tirer « la balance du commerce ». Lorsque les importations sont

(1) Les agriculteurs demandent des droits sur le blé, le bétail, le sucre, jamais sur le fer ou les tissus. Les industriels réclament des taxes sur le fer, les tissus, jamais sur les produits agricoles; mais ils votent ensemble, rappelant le proverbe du séné et de la rhubarbe.

plus élevées, on dit que la balance est favorable, et quand l'exportation est plus élevée, elle passe pour être défavorable. Cet usage est ancien, il nous vient de l'époque où régnait le « système mercantile », opinion qui considérait comme avantageux un excédent d'exportation soldé en métaux précieux. Il est juste de dire que, dès cette époque, il s'est trouvé des publicistes pour protester contre cette opinion étroite; ils soutenaient avec raison que tout ce qui contribue au bien-être des hommes fait partie des richesses, et que le blé, le drap et les autres produits valent l'or. Cette manière de voir doit dominer depuis Ad. Smith; néanmoins, on dresse encore « la balance du commerce », et l'on n'est pas satisfait quand les importations dépassent les exportations. On a d'autant plus tort — comme nous l'avons déjà démontré il y a plus de trente ans — que ces chiffres ne répondent pas à la réalité des choses, et cela par les raisons suivantes :

1. Les importations étant soigneusement vérifiées en douane, on peut encore considérer comme exactes les QUANTITÉS de marchandises portées sur les registres; les exportations étant peu ou point vérifiées, sont presque toujours atténuées;

2. Pour calculer les VALEURS, on se sert de deux prix différents : pour la même marchandise le prix de sortie est toujours beaucoup plus bas que le prix d'entrée. Les marchandises qui partent sont évaluées au prix de fabrique, mais, arrivées à leur destination, elles ont causé des frais de transport et autres et seront (en général) vendues avec profit. Pour le produit de la vente, on achètera souvent des marchandises du pays qui, en entrant en France, seront également évaluées à des prix comprenant les frais de transport et les bénéfices. Ce qui sort de France vaut, supposons, 1 million en fabrique; arrivé au Brésil on le vendra 1,200,000 francs et on achètera du café pour cette somme;

en débarquant en France, ce café, impôt non compris, sera peut-être coté 1,400,000 francs ;

3. On ne doit pas oublier que la douane ne note pas les exportations opérées par les voyageurs qui, en venant en France, ont y font souvent de fortes emplettes ; le total de leurs achats s'élève à des millions ;

4. Enfin, les affaires commerciales sont complétées par le mouvement des effets publics ou valeurs fiduciaires, qui ne passent pas par les registres des douanes, et ces valeurs s'élèvent annuellement à des sommes considérables, surtout si l'on se rappelle que de très fortes sommes ont été placées à l'étranger.

La « balance du commerce » n'est donc jamais exacte ; pourtant on ne peut s'empêcher d'en être influencé, évidemment à tort, mais il n'est pas difficile d'expliquer, presque de justifier ce sentiment. C'est qu'on ne se borne plus à faire l'opération arithmétique simple ; la pensée va toujours au delà du fait en lui-même. Involontairement on fait un retour sur les années antérieures et c'est surtout par les résultats de cette vue rétrospective que l'on est influencé. On se félicite d'un accroissement de l'exportation, on est affecté par la diminution. Si l'on a satisfaction relativement aux sorties, le mouvement de l'importation est apprécié avec plus de calme. On s'arrête pour l'analyser. L'accroissement de l'entrée des matières premières est salué comme un « bon signe » ; l'augmentation des matières alimentaires, du blé surtout, est moins bien reçue, autrefois c'était l'indice d'une mauvaise récolte, aujourd'hui c'est l'effet d'une « concurrence désastreuse » ; enfin, c'est la progression de l'entrée des produits fabriqués qui sera, dans certaines régions, le sujet des plaintes les plus vives. Pour tout dire en un mot, une « balance défavorable » qui se réduit pour nous à une *balance des payements*, nous donne la sensation peu agréable d'une certaine

infériorité dans les luttes de la concurrence internationale et celle d'avoir un solde à payer (1).

La concurrence est devenue un mot malsonnant. Pourtant, *concurrence* est synonyme de *liberté*. Nous avons déjà dit, en parlant de l'industrie, que le concours de tous est la condition du progrès; que sans concurrence on s'endort, on tombe et reste embourbé dans la routine; qu'on lui doit des prix plus bas, des produits meilleurs. On insiste sur l'acharnement de la lutte, et particulièrement sur les abus et les fraudes qu'elle provoque assez souvent. Nous avons répondu : Qu'on punisse la fraude, mais qu'on maintienne la liberté honnête. — Protégeons avant tout le faible! s'écrie-t-on. — Cela veut-il dire qu'il faut payer plus cher le maladroit que l'habile? De quelle nature est la faiblesse qui réclame? Protégeons le faible contre la violence et l'oppression, mais non contre la justice ; il n'est que juste de couronner l'œuvre la plus forte. Ne confondons pas les phrases avec les vérités.

Sur le marché universel, c'est-à-dire, dans la grande mêlée des vendeurs et acheteurs du monde entier, la victoire appartiendra toujours au plus fort; personne ne rompt une lance pour le faible, on dédaigne même de lui offrir une phrase hypocrite pour adoucir sa défaite, car dans les masses anonymes la nature seule agit, et elle n'est pas tendre. Chaque nation doit donc armer les siens pour la lutte, et c'est précisément la lutte — la concurrence — qui fortifie.

Nous avons dit que le commerce a pour mission de mettre les produits à la portée de ceux qui en ont besoin, d'être l'intermédiaire entre producteur et consommateur, le complément naturel de la division du travail. Pour que le but soit atteint, il faut qu'un certain nombre de commerçants

(1) Nous examinerons dans un autre chapitre l'effet d'une forte exportation de métaux précieux.

aient assez de savoir et d'intelligence pour *prévoir* à peu près les événements, et assez de courage d'entreprise pour agir selon leurs *prévisions :* nous avons défini la SPÉCULATION. On peut spéculer en petit et en grand ; on spécule à coup sûr ou d'une manière plus ou moins aléatoire, avec des procédés simples ou compliqués. L'épicier, en constatant que la saison n'a pas été favorable à la betterave, s'approvisionnera de sucre, prévoyant qu'il renchérira naturellement par le fait de sa rareté (1). Il ne le fait ni par humanité, ni par fraternité, ni par d'autres synonymes de « désintéressement », il le fait pour gagner de l'argent; mais ses clients en profitent, car ils trouveront le sucre au moment où ils en auront besoin. L'épicier prévoyant a mérité le gain qu'il fait, la justice la plus exigeante n'a rien à lui reprocher, il a simplement accompli son devoir de bon commerçant, en restant toujours bien approvisionné, à son profit, sans doute, mais aussi au grand avantage de ses clients.

Mais c'est là de la spéculation rudimentaire, c'est l'*a*, *b*, *c* du métier, que chacun connaît d'instinct ; à peine si l'on daigne employer le mot de spéculation pour si peu. On songe plutôt au négociant muni de capitaux et jouissant de crédit, qui fait venir le thé de Chine, le café de Java, du Brésil, de la Martinique, du coton, du blé, du cuivre et autres matières des quatre coins du monde. On a en vue aussi le fabricant qui entasse des produits dans ses magasins pour satisfaire aux demandes futures. Le terme de spéculation est presque réservé aux *grandes affaires qui prévoient l'avenir*. On aurait tort de vouloir insister dans la définition sur le côté aléatoire de ce genre d'entreprise — il

(1) Nous n'approuvons nullement les manœuvre à l'aide desquelles on accapare tout l'approvisionnement du pays en une denrée quelconque, pour la revendre au prix du monopole. Heureusement, ces spéculations monstres et monstrueuses réussissent rarement. Mais la petite spéculation doit être encouragée. Il y a tant de boutiquiers apathiques! Ils rendraient les monopoles plus difficiles s'ils étaient un peu moins routiniers.

y a des spéculations presque sans aléa — ni même plus que de raison sur les mobiles égoïstes. Mobiles égoïstes tant que vous voudrez (ne jugez pas les autres, pour que vous ne soyez pas jugé vous-même, dit avec grande raison l'Évangile); mais la spéculation ne RÉUSSIT que *si elle rend service*, si l'on a prévu un besoin à venir et qu'on l'a satisfait.

C'est grâce à la spéculation toujours en éveil que bien des disettes ont été prévenues, on en était quitte pour une cherté. Mais l'ingrat public ne veut pas de cherté non plus — bien des malades refusent les médicaments amers — on fait donc mauvaise mine aux spéculateurs. On accepte l'avantage, mais on ne voudrait pas être tenu de le payer. Si les spéculateurs étaient toujours restés dans de justes limites, les choses auraient fini par s'éclaircir, le public aurait compris le mécanisme; mais en dehors du désir de faire une affaire lucrative, il y a des hommes que l'aléa attire, fascine, empoigne; ceux-là ne spéculent pas pour atteindre le but, qui est l'*approvisionnement constant* aux moindres frais possibles, ils spéculent pour le plaisir de spéculer, c'est un jeu pour eux. Quelques-uns peuvent vouloir s'enrichir par ce moyen, et même, pour aller plus vite, recourir à des manœuvres déloyales; mais généralement les excès de spéculation se punissent d'eux-mêmes, et les abus et les fraudes sont justiciables des tribunaux. Répétons-le, les spéculations poussées trop loin tournent habituellement contre leurs auteurs; personne, pas même un groupe, pas même le plus puissant « syndicat », n'a assez de capitaux pour accaparer sérieusement tout un approvisionnement; il se produit toujours, dans la combinaison, une fêlure, une solution de continuité par où le succès fuit et disparaît.

Les spéculations, quand elles échouent, produisent des crises. Quand une seule maison a spéculé, elle est seule exposée à faire faillite — encore peut-elle en entraîner

d'autres dans sa chute — quand toute une branche du commerce ou de l'industrie est atteinte, le mal est plus étendu ; il l'est davantage encore quand l'excès de spéculation a porté sur les fonds publics, sur les valeurs de bourse ; mais la crise est plus profonde et plus durable quand elle affecte un ensemble d'industries.

Ce qui cause l'explosion d'une spéculation, « le krach », c'est la limitation naturelle du crédit (voy. ce chapitre). Quelque riche qu'on soit, on ne peut pas spéculer sans crédit. Spéculer, on le sait, c'est acheter aujourd'hui pour vendre dans l'avenir. Il faut donc, généralement, pouvoir avancer le prix, soit sur ses propres fonds, soit à l'aide du crédit. Mais tout crédit a une échéance ; on la prolonge quelquefois (renouvellement des effets), le moment, cependant, ne manque jamais de venir, où il faut payer. Or, comme la spéculation a le don de passionner, il se trouvera des entrepreneurs qui ne pourront faire honneur à leur signature. Au premier manquement, la confiance disparaît chez tous les créanciers, le crédit se resserre, il y a crise.

La crise causée par un excès de spéculation opère toujours un déplacement de fortune ; le spéculateur (comme le joueur) malheureux paye, et celui qui a été heureux recueille le gain ; seulement, il y a du déchet, des ruines. Néanmoins, la liquidation opérée, les affaires reprennent, car une crise est passagère de sa nature. Les crises ne sont pas rares depuis que le crédit joue un grand rôle dans les affaires, elles sont même devenues périodiques et l'on a émis sur les causes de ces phénomènes des idées singulières, on les a même mises en rapport avec les taches du soleil (1).

(1) Voyez, sur l'histoire des crises, les livres de MM. Juglar (*Les crises commerciales*, 2e édit. 1889, Paris. Guillaumin), Max Wirth (*Geschichte der Handelskrisen*), E. de Laveleye (*Le marché monétaire depuis* cinquante *ans*), De Viti de Marco (*Moneta e prezzi*), Roscher (*Ansichten und Productionskrisen*), et un grand nombre d'articles dans le *Journal des économistes*, *l'Economist anglais*, *la Revue des Deux Mondes*, etc.

On a donné aussi le nom de crise, mais à tort, à un état de langueur ressenti par l'ensemble des affaires, surtout depuis une quinzaine d'années. Ce dont on se plaint, c'est de la difficulté de faire des affaires avantageuses ; c'est de l'excès de concurrence, surtout internationale ; c'est de l'élévation croissante des tarifs douaniers, difficultés que sont venues aggraver plusieurs mauvaises récoltes et d'autres circonstances accidentelles et locales. L'explication usuelle de cet état de langueur, c'est la surproduction. On produit trop ! Cela ne peut pas vouloir dire qu'on produit plus que l'ensemble des hommes pourraient consommer, mais qu'on produit plus de marchandises qu'on n'en peut vendre. La plainte est en partie fondée, car on a constaté que nombre de producteurs sont forcés de se contenter d'un bénéfice insignifiant, pour ainsi dire, de marquer le pas jusqu'à des temps meilleurs. Recherchons les causes de la situation.

1° Et d'abord, on pourrait contester à la langueur actuelle des affaires le caractère d'un état maladif. On peut soutenir que l'humanité a seulement cessé d'avancer aussi rapidement que dans le précédent quart de siècle, où l'introduction universelle des machines et de nombreuses inventions ont changé les conditions de la production, où la construction des chemins de fer et des bateaux à vapeur a occupé d'innombrables bras et remué des capitaux colossaux, et ces entreprises ont eu un effet durable en créant de merveilleuses voies de communication. Depuis lors, nos yeux sont habitués à d'autres proportions, notre esprit n'applique plus les mêmes critères ; les mesures ont changé, ce qui nous paraissait autrefois grand, rapide, riche, a cessé de l'être. Aujourd'hui, les machines sont depuis longtemps en fonction, les voies ferrées et les télégraphes sont à peu près achevés, en toute chose l'élan extraordinaire qui fouettait le sang de la précédente génération s'est ralenti ; humanité a cessé de courir, elle se

contente de marcher. C'est l'état normal actuel; nous sommes encore sous l'influence de sa comparaison avec un état exceptionnel; quand nous serons habitués de nouveau à des allures plus modestes, nous cesserons de nous sentir malheureux.

2° Néanmoins, et jusqu'à nouvel ordre, on peut dire qu'on produit relativement trop, car dans les pays où l'industríe est développée depuis longtemps, la multiplicatíon et le perfectionnement des machines a permis de décupler, parfois de centupler la production sans que la consommation intérieure ait pu progresser avec la même rapidité. Tout le monde, de haut en bas, gagne et dépense davantage, beaucoup de produits ont même diminué de prix, aussi satisfait-on mieux ses besoins en bas, et le luxe s'est-il accru en haut; mais malgré l'énorme augmentation de la consommation qui en est résultée, le pouvoir productif des manufactures n'a pas été atteint.

3° Qu'on exporte l'excédent, dira-t-on. On ne demanderait pas mieux, mais les pays arriérés ou nouveaux, qui se fournissaient autrefois dans ces contrées industrielles, ont construit des fabriques et les ont garnies des machines les plus perfectionnées, afin de se suffire, et pour s'assurer leur marché intérieur, ils se sont même entourés de fortes barrières douanières. Ce sont des clients perdus. Des États plus avancés les ont imités, presque toutes les portes se ferment aux marchandises étrangères, c'est une situation qui aura de fâcheux effets pour tout le monde, mais surtout pour les pays qui s'appuient trop sur l'exportation (1).

4° La facilité des communications que nous devons à la vapeur a profondément influencé les conditions de la production; il en est résulté une perturbation qui dure

(1) Il ne faut pas oublier d'ailleurs que la population augmente partout, et qu'il faut absolument que la production s'accroisse d'autant.

sans doute encore; nous sommes donc, sous ce rapport, dans une période de transition.

5° Mentionnons encore quelques circonstances qui, sans être du même ordre que les précédentes, contribuent à maintenir la langueur dont on se plaint :

a. L'accroissement des charges fiscales;

b. La lutte des étalons monétaires;

c. La facilité qu'on a de placer ses fonds autrement que dans l'industrie;

d. Les faibles intérêts qu'on tire de ses fonds (les conversions, etc.), ce qui tend à réduire les revenus et à restreindre les consommations;

e. Le mouvement socialiste qui excite les ouvriers contre les patrons au détriment des deux partis. Les ouvriers demandent des salaires plus élevés au moment même où les bénéfices des patrons diminuent. Rappelons en passant que lorsque tous les salaires s'élèvent à la fois, les effets se compensent ou se neutralisent, c'est comme si l'on réduisait d'autant la valeur de l'argent; la somme d'argent monte nominalement, on a plus de francs et de centimes, mais la somme des jouissances reste la même. (C'est un fait qui crève les yeux, mais on ne *veut pas* le voir);

f. Les nuages amoncelés à l'horizon politique qui rendent la paix incertaine et ralentissent la production et la consommation. — Il ne faut pas oublier que bien des gens achèteraient davantage, s'ils pouvaient produire davantage.

Terminons par cette réflexion que tous les faits politiques, économiques, sociaux et autres qui influencent les hommes, agissent en premier lieu sur le commerce, non seulement par leur action présente, mais encore par l'effet qu'on leur attribue sur l'avenir.

Nous allons voir maintenant comment s'expriment sur le

commerce quelques-uns des économistes qui ont acquis de l'autorité dans la science.

J.-B. Say (*Cours*. 2e partie, ch. XIII) montre ainsi en quoi consiste la production commerciale : « On a été fort longtemps à s'apercevoir de la manière dont l'industrie commerciale contribue à augmenter la richesse sociale. L'œil n'aperçoit aucune différence entre une pièce de satin sortant des ateliers de Lyon, et la même pièce sur le comptoir d'un marchand de Vienne en Autriche. Les sectateurs de la balance du commerce s'imaginant que l'or et l'argent étaient les seules richesses effectives, ne voyaient dans le commerce que le complément des arts par lesquels on se procure de l'or et de l'argent. Ils ne croyaient la richesse véritablement produite que lorsque la marchandise avait été échangée contre des espèces ; de là l'idée qu'il y avait, dans l'échange, quelque chose de véritablement productif. — Les disciples de Quesnay, qui refusaient aux manufactures la propriété de verser aucunes nouvelles valeurs dans la société, n'avaient garde de l'attribuer au commerce. Tous ont cru que le commerce consistait essentiellement dans l'échange, tandis qu'il consiste essentiellement à placer un produit à la portée de ses consommateurs. L'échange en est la conséquence ; c'est une opération accessoire ; de même que l'industrie manufacturière consiste essentiellement à changer la forme des produits et accessoirement (??) à les vendre. »

Say, après avoir montré l'utilité de la spéculation, ajoute (p. 317 et 318 édit. Guillaumin) : « Vous sentez en même temps que l'on ne peut justifier, *sous aucun rapport*, des manœuvres qui auraient pour objet d'opérer une dépréciation factice, ou une rareté qui ne serait qu'apparente. » J.-B. Say (p. 322) s'était déjà aperçu que le commerce intérieur est bien plus considérable que le commerce extérieur. De son temps l'importation aussi bien que l'exportation oscillaient entre 500 et 600 millions ; mais bien que le chiffre ait plus que quintuplé dans les cinquante ans qui nous séparent, le fait reste toujours vrai.

Ch. Dunoyer a eu le tort (*Liberté du travail*, t. II, p. 1) de désigner le commerce par le nom trop peu compréhensif d'*industrie voiturière* ; M. Courcelle-Seneuil le lui reproche avec trop de douceur. « L'habitude des échanges, dit-il (*Traité*, I, p. 256), en s'introduisant, a fait naître une branche d'industrie spéciale :

c'est l'industrie commerciale que l'on a confondue quelquefois à tort avec l'industrie voiturière. Celle-ci existe en tout temps, indépendamment de l'état d'appropriation, tandis que le commerce n'existe que par l'échange. Imaginez un système de distribution par autorité : aussitôt l'industrie commerciale, telle que nous la connaissons, cesse d'être; il ne reste que l'industrie voiturière, une agence de transport et de répartition des produits. » Comment Dunoyer pouvait-il adopter une définition aussi étroite du commerce, quand il dit lui-même, p. 2: « Il (le produit) a presque toujours à parcourir un certain nombre de lieux, comme *à passer par une certaine succession de formes et d'états divers ;* et il n'est guère de produit qui, avant d'arriver à sa destination finale, n'ait dû subir, en lui-même et dans les éléments dont il est formé, PRESQUE autant de déplacements que de transformations. »

Citons, sur l'utilité du commerce, le passage suivant du *Traité* de M. C.-S. (I, p. 263) : « Si l'on considère, au point de vue social, les services du marchand, on le voit remplir les fonctions d'un inspecteur chargé d'avoir sans cesse l'œil ouvert sur les divers marchés et d'atténuer chaque jour les différences qui existent d'un marché à l'autre entre les valeurs d'un même produit. En effet, les achats du marchand, qui constituent une demande, tendent à élever le prix des marchandises dans le temps et le lieu où elles sont à bon marché, tandis que ces ventes, qui ajoutent à l'offre, tendent à abaisser ce prix là où il est élevé, de manière à donner incessamment à la valeur de chaque marchandise plus d'uniformité dans le temps et dans l'espace. Par le commerce, tous les marchés communiquent entre eux, et n'en forment en réalité qu'un seul, qui est le monde, sur lequel agit avec toute son énergie la loi souveraine de l'échange, la loi de l'offre et de la demande. »

Bastiat, pour expliquer l'utilité du commerce — ou du moins des échanges (qui ne sont pas tout le commerce — ne se contente pas de l'explication de Condillac : « Par cela seul qu'un échange s'accomplit, dit Condillac, il doit y avoir nécessairement profit pour les deux parties contractantes, sans quoi il ne se ferait pas. Donc, chaque échange renferme deux gains pour l'humanité ». Bastiat ne voit là que la constatation d'un résultat. Il trouve que l'utilité du commerce s'explique le mieux par la division du travail. Chacun ne faisant que ce qu'il fait le

mieux, son travail est plus productif, et par suite de l'échange ses besoins seront plus complètement satisfaits. Nous avons vu, de notre côté, qu'il y a, entre la division du travail et les échanges, des rapports tout à fait étroits, mais nous n'allons pas jusqu'à dire, comme Bastiat (*Harmonies*, p. 87) : « Dans l'isolement, nos besoins dépassent nos facultés; dans l'état social, nos facultés surpassent nos besoins ». C'est d'ailleurs une pure phrase à effet, « nos facultés et nos besoins » différant d'un homme à l'autre.

Cette recherche de formules extraordinaires n'est pas utile à la science, comme on s'aperçoit en lisant la définition de M. Yves Guyot (*La science économique*, 1881, p. 104 : « L'échange a pour but de mettre les utilités possédées par chaque individu en rapport avec les besoins des autres individus. » On croirait qu'une force extérieure se charge de cette opération au profit de l'homme. Nous ne goûtons pas davantage celle de la circulation (p. 105) : « La circulation est l'ensemble des phénomènes à l'aide desquels s'opère la transformation des capitaux circulants en capitaux fixes ». Est-ce que cette définition s'applique aussi à la circulation fiduciaire ?

Nous préférons la manière simple et claire de M. Leroy-Beaulieu (*Précis d'économie politique*, Paris, Delagrave, 1888); il montre très bien (p. 32 et 272) « en quel sens le commerce est productif, c'est-à-dire sert à faciliter ou à augmenter les satisfactions et les jouissances de l'humanité ». Nous lui emprunterons le passage suivant, bien qu'il s'agisse plutôt d'un point de vue pratique que théorique : « *L'ancienne et la nouvelle théorie du commerce*. Les idées commerciales se sont, d'ailleurs modifiées depuis un siècle dans un sens qui est favorable au consommateur. Il y a une théorie ancienne et une théorie moderne du commerce (1). La théorie commerciale ancienne portait les commerçants à rechercher le plus gros gain possible sur un chiffre d'affaires limité. Ils aimaient mieux gagner un franc sur une opération que de s'ingénier, en gagnant seulement dix centimes, à faire quinze ou vingt opérations, ce qui,

(1) La pratique a ses théories comme la science. — La « nouvelle théorie » n'est cependant pas si nouvelle qu'on pourrait le croire; elle s'est seulement multipliée dans ses applications par suite de l'énorme accroissement des villes, et par suite du merveilleux perfectionnement des voies de communication. Les journaux à bon marché y sont aussi pour quelque chose.

en définitive leur eût valu un bénéfice total plus élevé. L'exemple le plus frappant de cette ancienne théorie du commerce, c'est celui des Hollandais qui, au XVIIe siècle, dans les îles à épices de l'Océanie, les Moluques, Amboine, etc., limitaient la culture des clous de girofle et des muscades, pour pouvoir vendre ces denrées, à cause de leur quantité artificiellement restreinte, excessivement cher.

« La théorie moderne du commerce est le contraire de la précédente. Elle restreint le bénéfice à très peu de chose sur chaque objet, afin de vendre un nombre infiniment plus considérable d'objets. Cette théorie a trouvé sa formule en Angleterre dans le dicton commercial : « Il vaut mieux travailler pour le million (d'hommes) que pour les millionnaires. » « En France aussi, elle se présente sous une locution connue et expressive, « le gagne-petit. » « L'expérience a témoigné d'une manière décisive en faveur de la théorie moderne du commerce, celle qui est de beaucoup la plus favorable au consommateur » (1).

Nous ajouterons quelques observations. Si les Anglais ont plus tôt ou plus souvent travaillé pour les masses (*the million*), c'est que Londres est depuis longtemps une ville immense et que les machines et la spéculation des produits y sont plus anciennes. Puis l'expression « gagne-petit » est un indice de l'ancienneté relative de la théorie qualifiée de moderne. Enfin, la théorie du gagne-petit ne réussit que si on l'applique aux cas et dans le milieu voulus. Quand on pense pouvoir vendre 100,000 exemplaires d'un roman, on peut fixer le prix à un franc le volume, en se contentant d'un bénéfice de 5 ou 10 centimes par exemplaire, car en pareil cas, on peut spéculer sur des masses de lecteurs ; mais il ne servirait à rien de mettre une grammaire arabe ou japonaise à aussi bas prix, le bon marché ne ferait pas surgir cinq amateurs de plus dans toute la France.

Le commerce, quoiqu'il nous apparaisse souvent comme une chose très simple, a néanmoins des aspects nombreux, aussi revenons-nous à l'idée émise peut-être en premier par Condillac que, dans un échange, les deux parties gagnent à la fois

(1) Ces exemples sont bien choisis, sauf celui des Hollandais, qui avaient une autre pensée, un autre mobile. Il valait mieux citer un inventeur qui vend cher son nouveau produit, ou quelque exemple analogue.

proposition que certains auteurs ont le tort de contester (v. plus loin), ils soutiennent (par amour pour une symétrie prétendue scientifique) qu'on ne troque que des valeurs égales; mais il y a aussi une opinion vulgaire, superficielle, d'après laquelle le profit de l'un serait le dommage de l'autre. C'est cette erreur que M. A. Jourdan s'applique à réfuter dans son *Cours analyt. d'Écon. pol.*, p. 412. Voici le passage essentiel : « On a dit néanmoins que, dans le monde du travail et de l'échange, entre nations aussi bien qu'entre individus, le profit de l'un est nécessairement le dommage de l'autre. Rien n'est plus faux. On est intéressé à avoir des voisins riches : on échange d'autant plus facilement avec eux. Quel commerce voulez-vous faire avec des gens qui n'ont rien à vous donner en échange? Qui n'a été frappé de la solidarité qui relie les villes avec les campagnes et qui se traduit par ce propos que chacun a entendu cent fois : « La foire a été bonne, la foire a été mauvaise. » A un jour donné les marchands des villes arrivent dans un bourg, un village, avec du fer, du cuivre, du drap, de la toile. Les cultivateurs, qui ont eu des récoltes abondantes, y apportent du blé, des fruits, des légumes, du chanvre, l'excédent de leurs besoins ; ils vendent tout cela et achètent des produits manufacturés. Tout le monde s'en va content : la foire a été bonne, et bonne pour tous. La récolte a-t-elle été mauvaise, le cultivateur n'a-t-il aucun excédent à vendre, il ne vient pas ; les marchands remporteront leurs marchandises ; ils en seront pour leurs frais de déplacement : la foire a été mauvaise, et mauvaise pour tous. »

M. P. Cauwès, après avoir exposé dans son *Précis des cours d'Écon. pol.*, etc., 2e édit., la nature et l'utilité du commerce, rompt une lance, page 652 et suiv., en faveur du protectionnisme. Cet esprit distingué s'est en vain donné la peine de tourner le beau côté des choses de notre côté, le côté laid apparaît à travers. L'espace ne nous permet pas de réfuter ici les quatre points de l'argumentation, car il faudrait commencer par reproduire les pages 663-665 ; nous nous bornons donc à citer la note 2 de la page 665 : « Un exemple bien simple peut montrer combien la considération du revenu ou du salaire l'emporte sur l'économie que pourrait procurer la suppression du tarif des douanes : soit un ouvrier gagnant 3 francs par jour (à raison de 300 jours par an), si on prélève la nourriture,

environ 600 fr., le loyer, 100 fr., le combustible, l'éclairage et le blanchissage 100 fr. encore, il ne restera que 100 fr. d'excédent pour l'achat des produits manufacturés; or, si par la suppression des droits à l'importation sur les produits étrangers, il y a, de ce chef une économie de 20 p. 100 pour l'ouvrier, ce sera annuellement un gain de 20 fr. pour l'ouvrier. Mais si, à cause de la concurrence que subit le patron, le salaire a été réduit dans la même proportion, soit $0^{fr},75$, pour un gain de 20 fr., ce sera une perte de 225. » M. Cauwès a donc oublié que la nourriture de l'ouvrier, qu'il considère comme franche de droit, supporte de lourdes taxes douanières, taxes sur les céréales, sur la viande, sur le sucre, sur le vin, etc., « le combustible, l'éclairage et le blanchissage » sont également imposés en douane (droits sur le bois, la houille, l'huile, le pétrole, le savon, etc.). Si, dans les calculs, on omet toutes ces charges de la consommation, il est facile d'opposer 225 fr. à 20 fr. Ce n'est pas tout : est-ce que le manufacturier n'a pas d'autres dépenses que les salaires? est-ce qu'il ne peut rendre le travail plus efficace et économiser sur les autres frais de production, combustible, etc., sur les frais généraux? Ce serait un maladroit, et il ne mériterait certes pas qu'on impose au pays en sa faveur une dépense supplémentaire de « 20 p. 100 » sur certains produits.

Les auteurs anglais ont porté une attention toute particulière sur le commerce extérieur. Pour ne pas remonter plus haut, Ricardo lui consacre le chapitre VII de ses *Principes d'Écon. pol.* La première question qui s'élève est celle-ci : doit-on distinguer le commerce intérieur du commerce extérieur? La réponse est affirmative. Dans l'intérieur d'un même pays, les profits (1) tendent à se niveler, et si une industrie se trouve être favorisée par une circonstance quelconque, il est relativement facile aux capitaux et aux ouvriers de se déplacer, pour se jeter sur l'industrie favorisée de manière à faire baisser les prix par la concurrence. D'un pays à l'autre les migrations des capitaux et des travailleurs sont bien plus difficiles; il y a les distances, le climat, les institutions politiques, la langue, la religion, les mœurs et autres obstacles; un certain déplace-

(1) Nous n'aimons pas ce mot qui embrasse chez les auteurs anglais l'intérêt du capital et les bénéfices de l'entrepreneur; mais Ricardo s'en sert, et nous ne pouvons que le reproduire.

ment a lieu, mais il est infiniment moindre que dans l'intérieur d'un même pays.

Nous allons maintenant transcrire une page de ce chapitre VII de Ricardo : (Ed. Guill., 1882, p. 95-96). « Dans un même pays, les profits sont, en général, toujours au même niveau, ou ne diffèrent qu'en raison de ce que le capital peut être consacré à un emploi plus ou moins sûr et agréable. Il n'en est pas de même d'un pays à l'autre. Si les profits de capitaux employés dans le Yorkshire surpassaient ceux des capitaux employés à Londres, les fonds passeraient bien vite de Londres dans le Yorkshire, et les profits se nivelleraient (1). Mais si le sol de l'Angleterre devenait moins productif, ou si l'accroissement des capitaux et de la population venait à faire monter les salaires et à faire baisser les profits, il ne s'ensuivrait pas pour cela que le capital et la population dussent nécessairement abandonner l'Angleterre et se porter en Hollande, en Espagne ou en Russie, où les profits pourraient être plus élevés.

« Si le Portugal n'avait aucune relation commerciale avec d'autres pays, au lieu d'employer son capital et son industrie à faire du vin, avec lequel il achète aux autres nations le drap et la quincaillerie nécessaires pour son propre usage, ce pays se trouverait forcé de consacrer une partie de ce capital à la fabrication de ces articles, qu'il n'obtiendrait plus probablement qu'en qualité inférieure et en quantité moindre.

« La masse de vin que le Portugal doit donner en échange pour le drap anglais n'est pas déterminée par la quantité respective de travail que la production de chacun de ces deux articles a coûté; — ce qui arriverait s'ils étaient tous deux fabriqués en Angleterre ou en Portugal.

« L'Angleterre peut se trouver dans des circonstances telles, qu'il lui faille, pour fabriquer le drap, le travail de 100 hommes par an, tandis que si elle voulait faire du vin, il lui faudrait peut-être le travail de 120 hommes par an; il serait donc de l'intérêt de l'Angleterre d'importer du vin en échange du drap.

« En Portugal, la fabrication du vin pourrait ne demander

(1) Pour ma part, je ne crois pas à cet absolu nivellement des profits, je crois que le nivellement doit être altéré par la différence des talents et des qualités qu'on rencontre dans les entrepreneurs, car on ne pourrait dire qu'un entrepreneur vaut l'autre.

que le travail de 80 hommes pendant une année, tandis que la fabrication du drap exigerait le travail de 90 hommes. Le Portugal gagnerait donc à exporter du vin en échange pour du drap. Cet échange pourrait même avoir lieu dans le cas où on fabriquerait en Portugal l'article importé à moins de frais qu'en Angleterre. Quoique le Portugal pût faire son drap en n'employant que 90 hommes, il préférerait le tirer d'un autre pays où il faudrait 100 ouvriers pour le fabriquer, parce qu'il trouverait plus de profit à employer son capital à la production du vin, en échange duquel il obtiendrait de l'Angleterre une quantité de drap plus forte que celle qu'il pourrait produire en détournant une portion de son capital employé à la culture des vignes et en l'employant à la fabrication du drap.

« Dans ce cas, l'Angleterre donnerait le produit du travail de 100 hommes en échange du produit du travail de 80. Un pareil échange ne saurait avoir lieu entre les individus du même pays. On ne peut échanger le travail de 100 Anglais pour celui de 80 autres Anglais; mais le produit du travail de 100 Anglais peut être échangé contre le produit du travail de 80 Portugais, de 60 Russes ou de 120 Asiatiques. Il est aisé d'expliquer la cause de la différence qui existe à cet égard entre un pays et plusieurs ; cela tient à l'activité avec laquelle un capital passe constamment, dans le même pays, d'une province à l'autre pour trouver un emploi plus profitable, et aux obstacles qui, en pareil cas, s'opposent au déplacement des capitaux d'un pays à l'autre. »

Dans ce raisonnement, qui a d'ailleurs sa valeur, l'auteur semble ignorer que le travail a des prix différents, selon sa qualité ; il ne compte que le nombre des jours : est-ce qu'une journée de travail de Ricardo ne valait pas quelques douzaines, ou quelques centaines de journées de tels des hommes à son services?

J.-St. Mill accepte la doctrine de Ricardo (1) en expliquant qu'il ne s'agit pas d'un échange entre produits évalués à leurs frais de production absolus, mais à leurs frais de production comparée (V. *Unsettled questions* et les *Principles*). Dans l'édition américaine de Mill, préparée par M. Laughlin, ce dernier

(1) Exposé à peu près à la même époque par le colonel Torrens, qui n'a pas copié Ricardo.

rend plus intelligible les termes *comparative cost* en dressant le petit tableau qui suit :

ARTICLES A ÉCHANGER.	ANGLETERRE.	SUÈDE.
Coton................	10 journées de travail produisent x yards.	15 journées de travail produisent x yards.
Fer..................	12 journées produisent y quintaux.	10 journées produisent y quintaux.

Selon ce tableau, l'Angleterre aurait l'avantage sur la Suède, tant pour la production du coton que du fer ; le navire anglais qui porterait en Suède x yards de coton et l'échange contre y quintaux de fer (suédois), donne il est vrai 10 jours de travail anglais pour 15 jours de travail suédois, mais ce n'est pas là le point autour duquel pivote la question; il s'agit de 10 jours de coton anglais donnés pour éviter de travailler 12 jours *en Angleterre*, afin de produire le fer qu'on achète en Suède pour 10 jours de travail anglais. Cette démonstration est déjà assez compliquée ; il faudrait aller plus loin dans la même voie pour montrer que l'influence des frais de production est souvent modifiée, *dans le commerce international*, par l'influence de l'offre et de la demande. Sans doute l'offre et la demande agissent aussi dans le commerce intérieur, mais avec moins de force, car les capitaux et les ouvriers s'y déplacent assez aisément et rétablissent par la concurrence l'inégalité des prix. C'est cette influence de l'offre et de la demande sur le commerce international qui est désignée par Mill sous le nom peu descriptif de valeur internationale (*international value*).

Nous ne sommes plus d'accord avec Mill quand il trouve que, dans le commerce international, tout le monde gagne. Il motive ainsi cette proposition : le commerce est la conséquence de la division du travail, et cette division rend le travail plus productif, car chacun ne s'occupe que de ce qu'il fait le mieux, ou s'il s'agit de nations différentes, chaque pays se livre de préférence à la production pour laquelle il est le plus favorisé par la nature ou par d'autres circonstances. Selon lui, c'est surtout par l'importation que le commerce est utile à un pays, car on importe des produits que jamais on ne pourrait établir

dans le pays à des prix aussi bas. Ce n'est là qu'un côté de la question, elle est très importante, mais elle ne doit pas nous faire oublier les avantages dus à l'exportation.

Cairnes, dans *Some leading Principles* (1874) accepte en grande partie les idées de ses prédécesseurs, mais il cherche à les amender. L'une de ses objections nous semble sans portée, c'est celle des *non competing groups*. Cela veut dire que la population entière ne prend pas part à la compétition ou à la concurrence. On apprendrait que, par une cause quelconque, tous les cordonniers de Bordeaux ont disparu, ce ne seraient pas tous les hommes valides de France, princes et comtes, banquiers et armateurs, médecins et avocats, forgerons et peintres, qui accouraient dans la grande cité girondine pour faire des chaussures, mais seulement des cordonniers. Si les cordonniers disponibles ne suffisaient pas, des selliers ou des artisans analogues pourraient songer à passer à cette industrie, quelques hommes sans profession déterminée pourraient également essayer, après un peu d'apprentissage, à profiter de l'aubaine. Il nous semble que tout cela va sans dire et que Cairnes introduit son objection avec trop de fanfares; des groupes, et non l'ensemble de la population concourent pour un travail déterminé. L'autre objection est plus sérieuse, c'est celle qui est relative au taux des salaires. Ni Ricardo ni Mill ne connaissent autre chose que des journées de travail quand ils établissent les frais de production, mais, en fait, les salaires sont à des taux différents, et Cairnes en montre p. 401 et suivantes les effets, non sans être obligé d'entrer dans beaucoup de détails. Nous croyons que dans bien des cas on peut se borner, pour expliquer le commerce extérieur, à rappeler la différence des prix existant dans les pays qui sont en relation commerciale. L'explication de la différence des prix, la recherche de ses causes, etc., est une tâche spéciale.

Amasa Walker (*Science of Wealth*, 5e éd. Boston, 1869, p. 83) considère également le commerce comme la conséquence de la division du travail. Partant de là, il établit les propositions suivantes :

1. Les individus doivent posséder une surabondance de produit pour pouvoir se livrer au commerce; le commerce excite donc les hommes à produire un excédent. Le besoin fait naître les richesses, et les richesses font naître des besoins : *Wants*

creat wealth, and wealth creates wants (Le mot *want* est pris ici dans deux sens un peu différents).

2. Chaque nation est intéressée dans la production de toutes les autres nations, et toutes souffrent des obstacles élevés à la production de l'une d'elles.

3. Cet intérêt mutuel existe, même lorsque ces nations n'ont aucun rapport entre elles.

4. La distribution du travail, ou des productions par pays rend les produits beaucoup plus abondants, et lorsqu'une nation crée un nouveau produit, toutes les autres en profitent.

5. « Le commerce harmonise toutes les différences de l'industrie du monde ».

L'auteur cite aussi le mot de sir James Mackintosh : « Une nation commerciale a le même intérêt à la prospérité de ses voisins, qu'un marchand à la prospérité de ses clients. »

Nous ne citerons, parmi les auteurs allemands, que les plus récents et surtout ceux qui nous offrent un point de vue particulier. M. W. Roscher part de la division du travail, dont le commerce est le complément. Il définit le *marché* (1) d'une manière un peu vague par la scène (*Spielraum*, les limites entre lesquelles) où a lieu l'échange des biens; les *marchandises* : par les biens destinés à être échangés ; la *circulation*, par le passage des marchandises d'une main dans une autre, et il insiste sur l'importance de la rapidité de la circulation. Il fait dépendre cette rapidité de la quantité des marchandises disponibles et de l'intensité de la division du travail, ainsi que de la nature de la marchandise et du degré de liberté dont on jouit, sans oublier la proximité des débouchés. M. Roscher s'occupe aussi (*Traité*, 18e éd., p. 568 et suiv. et *Ansichten der Volkw.*), beaucoup des crises, mais ses livres étant très répandus, nous nous bornons à y renvoyer.

M. Carl Menger, *Grundsätze der Volkswirthschaftslehre* (Vienne, 1872) insiste, p. 227 et suiv., sur l'importance d'une définition exacte du mot marchandise, étude inutile en France, le mot « marchandise » renfermant sa définition en lui-même, il désigne des objets qui sont chez le marchand, par conséquent, qui sont destinés à être vendus, et qui cessent d'être des mar-

(1) Sur le *marché*, on trouvera un intéressant travail dans le tome Ier des *Œuvres* de Prince-Smith (Berlin, Herbig, 1877); le tome II renferme un chapitre sur les guerres de tarif.

chandises quand ils sont arrivés chez le consommateur. Pour ce dernier ce sont « des objets d'usage », des objets de consommation. Après cette définition, M. C. Menger cherche à indiquer les limites des débouchés, ou plutôt (pour mieux rendre le mot *Absatzfähigkeit*) les facilités plus ou moins grandes de vente, de débit, littéralement, de *vendabilité*. Il énumère ainsi ces limites :

I. Par rapport aux personnes. Le marchand n'a aucune probabilité de vendre : 1° à ceux qui n'ont pas besoin de ses marchandises; 2° à ceux qu'une loi ou un usage interdit de les acheter ; 3° à ceux qui ignorent l'existence des marchandises à vendre (de là les annonces) ; 4° à ceux qui les trouvent trop chères.

II. Par rapport à l'espace ou au territoire : 1° il faut qu'il y ait des moyens de transport, et qu'aucune loi n'en prohibe l'introduction ; 2° que les frais de transport ne dépassent pas les bénéfices possibles. Les limites diffèrent beaucoup d'une marchandise à l'autre.

III. Par rapport à leur quantité. Il n'y a pas autant de consommateurs pour une grammaire arabe que pour un kilogramme de café, pas autant pour un canon que pour un fusil, pour du velours que pour du drap commun. — Il paraît superflu d'en développer les raisons.

IV. Par rapport au temps. Il est des objets dont on n'a besoin que dans certaines saisons, il en est d'autres qui ne se conservent pas.

M. Menger développe tous ces points et examine les diverses circonstances qui les modifient, aggravent ou atténuent.

L'un des auteurs qui ont traité avec le plus de succès la théorie économique du commerce, c'est M. W. Lexis, dans le travail qu'il a fourni au *Handbuch* de M. Schönberg (t. II, p. 663 à 790) ; nous en signalerons quelques passages en les résumant (p. 713). Le service que le commerce rend à l'industrie, en facilitant la vente de ses produits, est dû surtout à la collaboration de ses capitaux, qui complètent ceux de l'entrepreneur de la production. Il peut sans doute parfois être avantageux au fabricant de se mettre en rapport direct avec le consommateur et de se passer du commerce, mais le plus souvent la collaboration des deux sortes d'entreprises — c'est-à-dire la division du travail — sera utile, car dans le premier

cas, le fabricant devra avoir recours à des agents salariés qui seraient chargés des placements, et dans le second, le négociant ou marchand qui s'est fourni chez le fabricant, vendant directement au public, sera mû par son intérêt particulier et travaillera avec plus d'ardeur, de suite et d'intelligence, et naturellement aussi de succès. Sous ce régime le fabricant aura généralement moins de préoccupation et moins de risque.

Nous trouvons, p. 726, quelques arguments en faveur des grands magasins de détail, surtout pour les vêtements, le linge, la quincaillerie, les ustensiles de ménage, meubles, etc. Il est des magasins qui travaillent avec un capital de 10 à 15 millions de marks (1 fr. 25) et qui ont un mouvement d'affaires de 40 à 50 millions par an. Pour qu'une pareille entreprise gagne et conserve l'immense clientèle dont elle a besoin pour exister, elle est forcée de livrer à des prix modérés des marchandises relativement bonnes, et il lui est plus facile de le faire qu'à une entreprise plus petite. Les grandes affaires ont des frais généraux relativement moins élevés (?) pour le loyer, l'aménagement, le chauffage, l'éclairage; par suite de l'affluence des acheteurs, le travail des employés est plus complètement utilisé, la circulation des marchandises est plus rapide, il y a moins de perte par suite des changements de la mode; faisant de très grosses commandes, on achète à plus bas prix; enfin — on peut dire *last not least* — on ne vend qu'au comptant.

L'auteur étudie ensuite la question de la spéculation (p. 727 et suiv.). Il montre très bien comment la spéculation sérieuse cherche à prévoir l'avenir et à prendre des mesures, soit pour prévenir une disette, soit pour remédier à l'avilissement des prix causé par une production surabondante, et il ne voit aucun mal à ce que le spéculateur ait surtout en vue son intérêt personnel, car cet intérêt personnel profite à l'intérêt général. On a beaucoup écrit sur la spéculation; nous nous bornons donc à indiquer ici quelques travaux intéressants, mais peu connus en France. G. Cohn, *Zeitschrift* du bureau de statistique, année 1868, continué dans les *Jahrbücher* que dirige actuellement M. Conrad (année XVI); Michaelis, *Volkwirthschaftliche Schriften*, t. II, Börse (Berlin, Herbig, 1873, A.-C. Stevens « Futures » *in the wheat* Market dans le *Quarterly Journal of economics* (oct. 1887, Boston, G.-H. Ellis). De même un

article de M. Weinstein dans la *Nation*, dirigée par M. Barth (n° 10, 1887-88).

M. Ciccone, dans ses *Principj di economia politica* (vol. II, Naples, Jovene et C^a, 1882-1883, 3e édit.), dit de bonnes choses sur le commerce, mais nous ne voyons pas pourquoi il insiste sur cette erreur que l'échange a lieu entre valeurs égales (p. 3 et p. 296); pourquoi alors opérer l'échange? M. Ciccone n'aurait raison que si la valeur était une chose intrinsèque; alors on troquerait la valeur x forme A contre la valeur x forme B, comme on pourrait donner une pièce de 5 francs contre cinq pièces de 1 franc. Mais le commerce ne fait pas de ces affaires-là, M. Ciccone le sait très bien, et s'il allait chez un changeur, une pièce de 5 francs à la main, il ne s'étonnerait pas si le changeur lui demandait 5 centimes pour sa peine. La valeur n'est pas intrinsèque, elle est relative et dépend en grande partie de l'appréciation de ceux qui consentent à un échange. Je vous donne ma vache pour votre cheval, et vous donnez votre cheval pour ma vache, parce que pour vous la vache a une plus grande valeur, comme pour moi le cheval; en réalité chacun a gagné, parce qu'il a obtenu ce qu'il préférait.

CHAPITRE XXII

LA MONNAIE

La division du travail, et le commerce qui en est le complément, pour se développer et produire tous leurs effets, avaient besoin d'un instrument qui facilitât les échanges. La difficulté à résoudre, à l'époque des trocs en nature, consistait à faire coïncider les propositions correspondantes d'échange, à appareiller les offres et les demandes. Si Pierre a un excédent de blé qu'il désire troquer contre du vin, il faut, pour être satisfait, qu'il rencontre justement une personne qui ait trop de vin et pas assez de blé. Pour que l'échange s'opère, il ne suffit même pas que les offres naturelles correspondent aux besoins à satisfaire, il faut encore que les quantités se présentent dans la proportion voulue. Le blé et le vin étant des objets divisibles, les quantités respectives peuvent s'ajuster. Mais il arrivera souvent que, sous le régime du troc, les deux parties, même en possédant les choses désirées de part et d'autre, ne puissent s'entendre, faute de pouvoir proportionner les valeurs, car personne ne donnera un bœuf ou un cheval pour un mouton (on exigerait plusieurs moutons, etc.). On trouva le moyen de résoudre cette difficulté en adoptant une marchandise universelle ; ce fut un objet très recherché, d'un facile placement, et qui devint l'intermédiaire des échanges. Selon les pays, on prit des peaux, du sel, du bétail, des clous, du blé, ou autre chose. Alors A... pou-

vait vendre son cheval pour vingt peaux de martres, acheter le mouton pour cinq peaux et en garder quinze pour des échanges ou des achats futurs.

L'histoire nous apprend que c'est ainsi qu'on a commencé ; mais on a adopté de bonne heure les métaux comme marchandise universelle ; ce fait se perd dans la nuit des temps. Seulement, pendant longtemps, les métaux servaient à l'échange à l'état de lingot qu'on détaillait et pesait,... jusqu'à ce qu'un homme intelligent et puissant eût l'idée de marquer les lingots d'une empreinte en indiquant le poids et le titre, et *comme il le fit honnêtement* (1), c'est ainsi que naquit la monnaie. Selon les uns, l'honneur en revient à Phidon (Phédon, Pheidon), roi d'Argos, qui fit battre les premières monnaies (d'argent) dans l'île d'Égine; selon Hérodote et d'autres, les Lydiens auraient frappé les premières monnaies (d'or) (2).

Nous ne saurions entreprendre ici d'écrire l'histoire de la monnaie, d'autres s'en sont chargé; mais, comme nous le montrerons plus loin par quelques citations, on avait, dès l'antiquité, des idées justes sur la nature et les fonctions de la monnaie, et si ces notions se sont quelque peu obscurcies avec le temps, il s'est trouvé dans tous les siècles des hommes pour dissiper les erreurs. Nous abordons donc l'exposé de la théorie monétaire, telle qu'elle ressort des faits observés jusqu'à ce jour.

La monnaie se compose de pièces de métal, principalement d'or et d'argent, d'un poids et d'un titre déterminés par l'État et certifiés par son empreinte, destinées à fournir une unité de valeur pour faciliter les échanges, les payements et autres transmissions de valeurs.

(1) On n'a pas encore relevé ce point essentiel; si *à l'origine* la marque n'avait pas été scrupuleusement honnête, jamais elle n'aurait créé la monnaie.

(2) Fr. Lenormand, *La monnaie dans l'antiquité* (Paris, 1878, t. I, p. 125 et suiv.); on y trouvera les sources et les arguments.

Pour mesurer la valeur des choses, des objets, des services, la monnaie doit naturellement avoir une valeur propre (1), ou, comme on dit, intrinsèque, aussi objective (peut-être vaudrait-il mieux dire : conventionnelle), car de même que la longueur ne se mesure qu'avec une unité de longueur, un poids avec une unité de poids, une valeur ne peut se mesurer qu'avec une unité de valeur. Les métaux qui fournissent la matière de cette unité, ayant leur emploi dans l'industrie, remplissent cette condition ; ils ont une valeur à l'état de lingot, la frappe (l'empreinte) ne fait que la préciser. L'État a aujourd'hui seul le droit de frapper monnaie, mais une fois qu'il a établi l'unité monétaire en en fixant le poids et le titre, il est tenu de la reproduire fidèlement. L'unité monétaire reçoit dans chaque pays un nom (franc, lire, mark, etc.), mais le nom n'a aucune importance, c'est la quantité de métal qui est l'unité de mesure, analogue au mètre ou au litre. La monnaie n'indique donc pas à elle seule la valeur d'un objet, l'indication doit être complétée par un nombre, celui des unités de valeur, qui diffère d'un objet à l'autre, vous en accorderez peut-être 550 au cheval, 25 au mouton, 6 à tel livre ; aussi a-t-on proposé de remplacer le mot mesure par celui de *dénominateur* (Jevons, F.-A. Walker), la monnaie donnant un dénominateur commun à la valeur. Ainsi, valeur du cheval 500 francs, du mouton 25 francs, du livre 6 francs. Le nom de la monnaie nous semble jouer ici un rôle exagéré, nous préférons, par d'autres raisons encore, l'expression d'*unité de valeur*, elle rappelle mieux que le

(1) Pourquoi une valeur propre? — 1° *Parce que les hommes n'ont pas confiance les uns dans les autres;* les plus honnêtes sont d'ailleurs périssables; 2° parce que, pour avoir une valeur propre, il faut que l'objet soit limité en quantité, et même qu'il se produise difficilement.

Les monnaies émises à une valeur nominale supérieure à leur valeur intrinsèque (métal fin) n'ont cours que dans le pays d'émission. Les monnaies d'or, comme autrefois certaines monnaies d'argent, ont cours sur le marché universel pour leur valeur en métal.

nom qu'il s'agit de représenter une *valeur*, une « marchandise universelle ».

Toutefois, si la monnaie est une marchandise, elle a son caractère propre. Elle est reçue de préférence à toutes les autres ; sa valeur, à un moment donné, est la même pour tout le monde (du moins pour les monnaies dont la valeur nominale répond à la valeur intrinsèque) ; elle n'est pas destinée, comme une denrée ou une matière première, à s'arrêter finalement chez un consommateur pour être détruite ou transformée, car son emploi est de passer de main en main pour remplir son office et reprendre sa course, pour circuler ; c'est un moyen et non un but. Ce serait cependant à tort qu'on contesterait à la monnaie (autre que de billon, voy. plus loin), le caractère d'une marchandise, en attribuant à l'empreinte que lui donne l'État un pouvoir mystique. Du fait que le public accepte comme argent comptant certains papiers émis par l'État, on a voulu induire que la marque du gouvernement suffisait pour conférer la valeur, que la monnaie n'était qu'un « signe ». Il y a là une illusion. Le papier-monnaie n'est qu'une sorte de papier-crédit, on le prend parce qu'on a confiance — on accepte le billet d'un particulier solvable — mais le papier n'est jamais, comme une monnaie métallique au titre droit, l'équivalent de la marchandise contre laquelle on l'échange. Dans le commerce international on envoie en payement des lingots peut-être aussi souvent que des espèces monnayées, la valeur étant incarnée dans un certain poids de métal, dans le *métal*. L'empreinte officielle constate et certifie seulement le poids et le titre du métal, voilà tout. Chaque fois que l'État a méconnu la nature des choses et a mis son empreinte sur des disques de métal n'ayant pas le poids ou le titre, ou qu'il a émis plus de papier qu'il n'avait de crédit (voy. plus loin), le public lui a fait comprendre très clairement qu'il s'est four-

voyé. Le crédit de l'État, quelque grand qu'il soit, n'est jamais illimité.

Ce qui rend les monnaies plus particulièrement propres au service des échanges, c'est, outre leur valeur intrinsèque, certaines qualités qu'on ne trouve réunies dans aucune autre mrachandise. C'est la durabilité, le métal étant presque indestructible, c'est la condensation de la valeur dans un petit volume, ce qui en facilite la transmission, c'est l'aspect agréable du métal, qui prend aisément des formes commodes et garde longtemps les empreintes, c'est surtout son homogénéité, qui permet de le diviser à volonté sans en diminuer la valeur, 1 gramme valant juste la millième partie de 1,000 grammes, de sorte qu'il peut représenter de très petites comme de très grandes valeurs. Enfin, c'est sa limitation en quantité et la grande difficulté d'en exagérer la production.

On a cru dire des choses très profondes en soutenant qu'il n'y a pas de mesure absolue de la valeur (1). Cette mesure, en effet, n'existe pas, car l'absolu ne se rencontre pas en dehors de l'esprit humain, c'est une abstraction ; il n'y a même pas une seule et unique pièce de monnaie dans l'univers entier qui ait *absolument* le poids et le titre prescrits (ce qui explique « la tolérance »). Cela tient à des causes techniques ; mais la raison économique qui empêche les métaux précieux d'être une mesure absolue, c'est que leur valeur varie comme celle de toutes les marchandises quelconques et que les variations ne se correspondent pas. Seulement, celles des métaux précieux sont beaucoup plus lentes que celles des marchandises proprement dites, et les hommes n'ont qu'une bien faible influence sur les causes de leurs variations. Leur stabilité est assez grande pour les

(1) Connaît une mesure absolue de la longueur, etc., etc. ? Quand on mesure une distance et tient à une grande exactitude, on la mesure plusieurs fois et prend la moyenne des résultats obtenus.

transactions usuelles, elle est bien autrement grande que celle de l'aiguille aimantée d'une boussole, et pourtant on confie sa vie au navire dirigé d'après ses indications. On calcule ses déviations, mais on calcule aussi celles de l'or et de l'argent. Il n'y a de doute que pour les transactions de longue haleine, celles qui dépassent la vie d'un homme. et l'on a proposé, pour les remplacer, soit le prix du travail, soit le prix du blé. Nous n'approuvons pas ces solutions. Il y a travail et travail, intellectuel et manuel, avec des journées de différentes longueurs, des instruments plus ou moins parfaits (le travail est plus efficace quand les instruments sont plus parfaits), des habitudes de la vie plus ou moins exigeantes, cette mesure n'a donc aucune homogénéité; quant au blé, les prix ne varient pas seulement d'année en année, les périodes non plus ne se ressemblent pas, elles ne comprennent pas le même nombre de bonnes ou mauvaises récoltes, d'années de crise, de guerre ou autres maux, de sorte qu'on ne peut même pas se servir de moyennes prises sur d'assez longues périodes. On en sera toujours réduit aux expédients quand on voudra comparer la valeur de l'argent, sa « puissance d'achat » à diverses époques, mais pour le présent, ce mot entendu largement, la monnaie suffit parfaitement pour mesurer comparativement les valeurs, on ne compare guère, dans la pratique, que le blé, le vin, le drap, le fer d'aujourd'hui avec le franc, le mark, la livre sterling d'aujourd'hui.

On a demandé, comment peut-on mesurer du blé avec de l'or? Aussi, ne le fait-on pas, on ne mesure que la valeur de l'un par la valeur de l'autre. La valeur elle-même dépend principalement de l'offre et de la demande, ou, ce qui est presque la même chose, de l'abondance et de la rareté, mots qui indiquent le rapport des quantités aux besoins humains. Quand ces quantités paraissent juste suffisantes, il s'établit ce qu'on peut appeler la valeur normale ou

moyenne; si la quantité est insuffisante, les hommes en souffrent et prisent plus haut (achètent plus chèrement) l'objet qui leur manque; s'il y a surabondance, c'est le sentiment opposé, le dédain (et le bas prix) qui se manifeste. Or, les quantités des différents objets nécessaires à l'homme sont loin d'être identiques et c'est le rapport comparé des quantités aux besoins qui, abstraitement parlant, détermine et gradue les valeurs. Un exemple est nécessaire ici à la clarté. Supposons que chaque homme ait besoin (résultat du milieu, de l'expérience, etc.) de 1 gramme d'or, de 1,000 grammes de pain, 1 litre de vin et de 1 mètre de toile et que ce gramme d'or suffise pour obtenir en échange les trois autres objets, nous dirions alors que les choses ont leur valeur normale. On prendrait l'habitude d'évaluer 1,000 grammes de pain à l'égal d'un tiers de gramme d'or, mais si l'un des deux objets (l'une des deux marchandises), mettons le blé, doublait de quantité, le possesseur du blé en offrirait, et le possesseur de l'or en demanderait davantage, c'est-à-dire plus de 1,000 grammes pour un tiers de gramme d'or. Cela est dans la nature humaine (nous l'expliquons ailleurs). Maintenant, ces rapports entre les valeurs se fixent quelquefois d'instinct, par suite d'un concours de circonstances, d'autres fois les chiffres sont calculés, le plus souvent il y a lutte et transaction, mais toujours l'utilité comparative de la chose et les quantités disponibles sont les *principaux* déterminants de la valeur, et pour la commodité des échanges, on énonce la valeur en unité de la marchandise universelle élevée à l'état de monnaie.

C'est par la comparaison, la mise en regard des évaluations énoncées en unités de valeur (ou en unités monétaires) que les échanges se concluent, mais faciliter les échanges n'est pas l'unique fonction de la monnaie. Elle sert aussi à conserver, à emmagasiner la valeur, et nous ne comprenons pas comment MM. F.-A. Walker et

Sidgwick aient pu songer à contester une chose aussi évidente. Le cultivateur qui a 100 hectolitres de blé à vendre, fera souvent bien de les envoyer au marché, le prix en espèces étant d'une meilleure garde, car il ne court aucun danger d'être mangé par les rats ou les vers ou gâté par l'humidité, puis le grenier devient disponible pour un autre emploi. Dans le tiroir, les 2,000 francs (prix du blé) ne cessent pas d'être de l'argent, ou du capital disponible, on peut le remettre en circulation à chaque instant. Est-ce qu'un cheval cesse d'être un cheval pendant qu'on le laisse reposer dans l'écurie? — La forme *monnaie* de cette valeur de 2,000 francs est en outre d'un transport bien plus facile que la forme 100 hectolitres de blé. Nous avons déjà signalé la facilité de la transmission d'une valeur sous la forme de numéraire; c'est aussi celle qu'on emploie pour les payements, pour l'évaluation de dommages, pour la fixation d'amendes et dans nombre d'autres cas.

On s'est demandé : qu'est-ce qui détermine la valeur (commerciale) des monnaies? C'était pour répondre que leur matière subit les mêmes influences que les autres marchandises, savoir : 1° celle des frais de production, et 2° celle de l'offre et de la demande (1). Les frais de production varient selon l'abondance des mines et des placers, selon la perfection des procédés d'extraction et selon les facilités ou les difficultés locales, les mines les moins productives encore exploitables, ayant une influence prépondérante sur les prix; les mines assez pauvres pour que leur

(1) « L'or et l'argent, dit Ricardo (édit. Guill., 1882, p. 289), ainsi que toutes les autres marchandises, n'ont de valeur qu'en proportion de la quantité de travail nécessaire pour les produire et les faire arriver au marché. L'or est environ 15 fois plus cher que l'argent, non pas que la demande en soit plus forte (?), ni que l'argent soit 15 fois plus abondant que l'or, mais uniquement en raison de ce qu'il faut 15 fois plus de travail pour obtenir une quantité déterminée d'or. »

Ricardo fait ici de l'*a priori*, les faits lui donnent tort, car souvent l'offre et la demande modifient visiblement les résultats des frais de production.

rendement ne couvre pas les frais au prix le plus élevé que le commerce consent à payer pour le métal, sont délaissées. L'offre de monnaies ou de lingots vient en premier lieu des pays qui produisent le métal, les autres contrées ne peuvent que donner des marchandises en échange, mais les transactions sont souvent plus compliquées qu'on le croit, parce que des tiers s'interposent et font dévier les courants pour satisfaire à des besoins divers.

Constatons d'abord que l'offre ou la demande de numéraire est la conséquence du rapport qui existe dans un pays entre l'ensemble des marchandises à vendre et les monnaies (réelles ou fictives) qui peuvent servir de moyen d'échange. Les marchandises sont en quelque sorte dans l'un des plateaux de la balance, le numéraire dans l'autre. Quelques auteurs mettent dans ce dernier le stock entier du numéraire du pays (les Allemands appelle cette manière de voir la *Quantitätstheorie*, la théorie du stock monétaire), mais la plupart des économistes n'opposent aux marchandises que les monnaies employées à la faire circuler; on néglige l'argent oisif ou caché. Plus il y a d'argent en présence des marchandises, moins on l'estime, plus aussi la concurrence des acheteurs sera vive. Le vendeur demandera davantage, l'acheteur sera plus coulant. La rareté aura l'effet contraire; on connaît l'action ordinaire de l'abondance et de la rareté sur l'esprit humain. Lorsque les affaires sont très actives et la circulation rapide, une moindre quantité d'argent fait l'effet d'une quantité plus grande, la même pièce de monnaie faisant plus souvent son office d'instrument d'échange. Quoi qu'on en ait dit, il n'est pas impossible que le numéraire oisif n'exerce lui-même une certaine influence. (Cela dépend où il est oisif, dans une banque ou chez un particulier.)

Voici maintenant comment l'abondance ou la rareté de la monnaie se traduit en offre ou en demande. De nos

jours surtout, tous les pays font partie du marché universel, les prix du monde entier tendent à se niveler, autant que le permettent les frais de transport, les droits de douane et autres obstacles. Or, si dans le pays A le numéraire est rare, le prix des marchandises baissera, au lieu de 10 grammes d'or, 5 grammes suffiront pour acheter un objet, par conséquent, les pays où ce même objet coûte beaucoup plus de 5 grammes se fourniront dans la contrée A et y apporteront leur or. De cette façon, un certain équilibre se rétablira entre la valeur de l'or et celle de la marchandise, celle-ci deviendra plus rare, celui-là plus abondant. Supposons maintenant que les métaux précieux sont devenus abondants dans la contrée B, les marchandises y augmenteront de prix, on en achètera moins et l'or devenu disponible s'exportera dans des contrées ou il est plus rare et où les denrées sont à meilleur marché. Les prix tendent à l'équilibre et les métaux précieux les aident à s'en rapprocher.

Nous avons supposé, ce qui est d'ailleurs le cas ordinaire, que les prix se forment par l'action naturelle du mouvement des affaires; mais certaines influences extérieures ou perturbatrices peuvent se faire sentir. Par exemple si le gouvernement ne frappait que peu de monnaie, la valeur de celle qui circule pourrait s'élever plus ou moins au-dessus du prix du métal en lingot. En fait, la frappe des monnaies libératoires est partout, sinon libre, du moins illimitée. Tout particulier peut apporter à la monnaie autant de lingots d'or qu'il veut, on lui donne en échange la somme correspondante en espèces (1). La monnaie libératoire existera donc toujours en quantité suffisante. Il y a cependant une distinction à faire. En Angle-

(1) Quand l'or afflue en trop grandes quantités, le gouvernement a la ressource de prendre un délai pour effectuer le monnayage. Si ce délai est un peu long, le propriétaire du lingot perd les intérêts de son capital, les espèces sont renchéries d'autant. C'est un frein.

terre et en Russie la frappe est gratis; en France et dans quelques autres États on paye les frais de monnayage (en France 6 fr. 70 par kilogramme d'or (1879), autrefois 9 fr.); il y a encore quelques contrées où la frappe est chargée d'un léger impôt appelé seigneuriage (voy. le chap. Banque). On voit que, selon le cas, le kilogramme d'or monnayé peut devenir un peu plus cher que le kilogramme de lingot, en pareille occurence ce sont les lingots qu'on exporte de préférence, car c'est le métal qui possède la valeur internationale (l'étranger ne vous paye ni frais, ni impôt). C'est le cours du change qui indique les procédés les plus avantageux, et le change est le résultat de l'état du stock (abondance ou rareté). Quand le stock diminue, sa valeur relative s'élève.

Nous parlions de la monnaie libératoire, mais il y a aussi des monnaies qui, en principe, ont — dans un pays — une valeur légale et même marchande supérieure à leur valeur intrinsèque (celle des lingots); ce sont des monnaies d'appoint ou de billon, les Anglais disent quelquefois *tokenmoney* (jetons), les Allemands *Creditgeld* (monnaie de crédit), que l'État a seul le droit d'émettre et dans d'étroites limites que le législateur fixe avec soin (1). Ces monnaies-là ne sont pas une marchandise internationale, ce sont des signes conventionnels nationaux, qu'on accepte volontiers par petites sommes dans le pays — on ne peut pas sans passer, — mais qui n'est reçu que comme appoint, en quantités limitées.

Mais il arrive aussi que la bonne monnaie se détériore.

(1) La monnaie d'argent de l'Union latine de 2 fr. et au-dessous est devenue une simple monnaie d'appoint, en fait et légalement (voy. la législation dans Block, *Dict. de l'admin. française*, Monnaie). La pièce de 5 fr est restée legalement libératoire, car l'argent y est au titre de neuf dixièmes de fin; mais comme le prix du lingot d'argent a subi une grande baisse, l'étranger ne l'accepte plus, comme autrefois, pour sa valeur nominale. Cette pièce ne circule plus qu'en France (ou l'Union latine) où on lui fait d'ailleurs assez mauvaise mine à cause de sa lourdeur, c'est à qui s'en débarrassera.

Toute monnaie, en circulant, s'use (l'usure s'appelle *frai*), elle n'a plus alors son poids légal, et ne représente plus la valeur pour laquelle elle a été émise. La circulation, du reste, n'affaiblit pas autant la monnaie que les gens qui les rognent ou les soumettent à des manipulations chimiques pour s'emparer d'un peu d'or. Dans le commerce de détail on accepte sans difficultés ces pièces légères, rognées ou affaiblies, car on les compte ; dans les grands payements, la monnaie est pesée, parce que : 1° c'est plus tôt fait, et 2° que le poids est un contrôle qui fait découvrir les fraudes ; en tout cas, on n'accepte l'or étranger qu'au poids. Il en résulte que la monnaie légère reste dans le pays et que la monnaie correcte est exportée. On s'en était déjà aperçu à Athènes, comme nous l'apprend Aristophane dans sa pièce des *Grenouilles*, et d'autres, mais c'est à sir Thomas Gresham, qui vécut du temps de la reine Elisabeth d'Angleterre, qu'on attribue le mot : la mauvaise monnaie chasse la bonne (Loi de Gresham).

Quand la monnaie est devenue trop légère, il n'y a qu'un remède, le retrait à la charge de l'État. Si l'État commençait par frapper de la bonne monnaie pour la mettre en circulation, elle disparaîtrait aussitôt, on la guetterait pour ainsi dire à la sortie de la Monnaie pour la refondre ou l'exporter. Le gouvernement doit avant tout déclarer qu'on n'acceptera les monnaies qu'au poids dans les caisses du Trésor, à la Banque, etc. ; cette précaution prise on pourra renouveler le stock. Dans la lutte contre la fraude, les plus fortes punitions sont souvent impuissantes, car les fraudeurs se cachent et prennent toutes les précautions possibles pour ne pas être découverts; l'État n'a contre eux qu'un moyen efficace, c'est de rendre la fraude peu ou point lucrative, la tentation manquera.

On vient de voir comment l'offre et la demande, c'est-à-dire le mouvement du prix des marchandises peut attirer

les monnaies dans un pays, ou les en faire sortir par l'effet de la solidarité du marché universel ; certains auteurs ont demandé, ce qui valait mieux : l'abondance ou la rareté des métaux précieux. Si, en posant cette question, on pense à un pays en particulier, on oublie que, malgré tous les obstacles, il sera tôt ou tard (et assez vite) influencé par la situation du marché universel ; si l'on a pensé à ce dernier, il faudrait, pour répondre, entrer dans quelques développements. *A priori*, il peut être indifférent au monde commercial qu'il circule sur la terre 1 million ou 2 millions de kilogrammes d'or : avec 1 million, le blé vaudra 10 francs avec 2 millions 20 francs l'hectolitre. Il y a nécessairement un rapport entre le stock des monnaies (en circulation) et le stock des marchandises (offertes), bien que les résultats ne se présentent pas aussi mathématiquement exacts dans la pratique, qu'on est porté à le croire d'après la formule absolue qu'emploie la théorie, car il y a des causes perturbatrices. Supposons maintenant des cas extrêmes, pour mieux distinguer les différences, opposons un stock de 100,000 kilogrammes d'or à un stock de 10 millions. Avec un stock de 100,000 kilogrammes d'or, le blé vaudrait 1 franc l'hectolitre, avec un stock de 10 millions, 100 francs l'hectolitre. Maintenant distinguons. Si le pays est habitué de longue date au prix de 1 franc ou de 100 francs, (le prix des autres denrées étant en proportion) pourvu que le prix soit assez stable, la différence entre la rareté et l'abondance de l'or se réduit presque à une question de convenance, qu'est-ce qui est le moins incommode, vendre le litre de blé 1 centime ou 1 franc? Pour les prix, l'essentiel est qu'ils se tiennent à leur niveau rationnel, c'est-à-dire que toutes les proportions entre les diverses marchandises soient gardées.

Si, au contraire, il s'agit d'un brusque et grand changement, l'époque de transition sera également désastreuse

que l'on tombe dans la surabondance ou dans la rareté. Au premier moment, le gagnant, vendeur ou acheteur, s'en réjouira ; mais comme tout le monde à peu près est l'un *et* l'autre, on s'apercevra bien vite qu'aucun d'eux ne tire un profit sérieux de la perturbation. Il n'y a que les créanciers ou les débiteurs, selon le cas, pour lesquels le mal sera sans compensation. Il y aurait d'ailleurs pour les impôts, les traitements, les salaires, etc., un travail pénible d'ajustage à entreprendre. En fait, ces changements subits, à vue, sont sans précédent, les découvertes de mines ou de placers agissent lentement, il faut du temps pour que les effets se fassent sentir au loin, on a le loisir de prendre ses mesures et de se préparer aux événements. On a plus d'une fois fait ressortir que la production d'or et d'argent d'une année n'est égale qu'à une faible fraction du stock des métaux précieux existant à un moment donné, de sorte qu'elle ne peut guère l'influencer.

Toutefois, ce léger accroissement annuel du stock est un bienfait, et la cessation complète de la production aurifère et argentifère serait un malheur, bien que les métaux soient presque indestructibles. D'abord parce qu'on ne cesse d'en consommer une certaine quantité dans l'industrie, sans compter le frai, puis il s'en perd dans les naufrages, par l'enfouissement de trésors et autrement ; enfin, la population et les affaires augmentent, et la monnaie métallique vaut mieux que tout ce qu'on pourrait mettre à sa place. Cet accroissement des affaires, qui a été surtout rapide à partir de 1850, par suite de la création des chemins de fer et des lignes télégraphiques, de la multiplication des bateaux à vapeur, de la construction d'innombrables fabriques et usines, de l'extension du commerce, cette grande activité explique même que la découvertes des placers et des mines, loin de causer une perturbation, a plutôt favorisé, excité même, la production en facilitant les

échanges (1). Les prix s'élevèrent sans doute dans cette période, mais autant par l'activité de la demande de marchandises (concurrence des acheteurs) que par l'abondance des métaux précieux. C'est parce que la demande est devenue moins active après l'établissement d'un immense outillage nouveaux que les prix ont baissé après 1880.

Il ne faudrait pas croire, cependant, que l'augmentation des monnaies équivaille toujours à un accroissement du capital. Les monnaies ne forment qu'une minime partie du capital; comme la majeure partie en a été acquise en échange de marchandises ou d'autres valeurs, il se représente volontiers sous l'aspect d'une somme d'argent; on l'évalue même habituellement en numéraire, même quand il consiste en des objets très divers; usines, machines, matières premières, mais l'argent numéraire, n'est pas le vrai capital, il ne représente au fond que les choses contre lesquelles on l'échangera. La monnaie facilite seulement la transmission et de la transformation des capitaux, c'est un très utile intermédiaire. Le taux de l'intérêt dépend des capitaux et non du numéraire, l'abondance de ce dernier l'influence cependant dans une certaine mesure en activant la transmission des capitaux. Or, faciliter la transmission c'est stimuler la circulation, et les capitaux qui circulent rapidement multiplient leur action, c'est comme s'ils se multipliaient eux-mêmes. Une forme de l'intérêt, celui qui est payé d'avance — l'escompte — est directement influencé par l'abondance de l'argent disponible. (L'escompte est plus exactement la moins-value actuelle d'un capital futur, ou d'une somme à payer après un délai.)

Nous avons plusieurs fois parlé de l'unité monétaire et de la monnaie libérable, ces deux notions sont souvent

(1) Cette découverte est une admirable coïncidence ; c'est comme si une bonne fée protégeait le monde civilisé.

comprises sous le nom d'étalon monétaire. *Il n'y a pas de pays où il y ait deux étalons*, l'un a pris l'étalon d'or, l'autre l'étalon d'argent ; dans les pays à étalon d'or, sauf quelques exceptions qui ont des raisons particulières, l'argent n'est que monnaie d'appoint ; dans les pays à étalon d'argent, l'or a été rendu libératoire par une loi spéciale qui fixe le rapport de valeur de l'or à l'argent. On a cru à tort que ces pays avaient deux étalons. L'étalon d'or est en vigueur dans le Royaume-Uni, en Allemagne, dans les pays scandinaves et au Japon ; dans les Pays-Bas et aux États-Unis, le régime n'est pas clair et net, mais en fait, les deux métaux sont libératoires ; en France et dans les autres pays de l'Union latine, la Belgique, la Grèce, l'Italie, la Suisse, la Roumanie, l'Espagne, règne, en droit, l'étalon d'argent avec admission de l'or comme monnaie libératoire, mais non en fait ; comme le monnayage de l'argent est suspendu, la situation n'est pas conforme aux doctrines. Les citoyens et même les étrangers sont toujours libres de faire monnayer le métal qui fournit l'étalon. Les autres pays d'Europe et l'Amérique du Sud ont plutôt une circulation de papier, il n'y a pas lieu de s'y arrêter. En Chine et dans l'Inde l'argent est la principale monnaie (1).

L'emploi simultané, dans les échanges, de l'or et de l'argent n'est possible que s'il existe entre les deux métaux un rapport de valeur à peu près généralement accepté. Il ne peut y avoir, en effet, qu'*une* unité de valeur, qu'une mesure, et en présence de deux métaux « porte-valeur », il est nécessaire de déterminer — pour nous exprimer très clairement — combien de grammes d'argent équivalent à un gramme d'or. Ce rapport s'est établi à l'origine par le jeu de l'offre et de la demande ; mais lorsque les gouvernements se mirent à frapper des monnaies, ils durent se

(1) Nous avons dû nous borner à ces indications très succinctes, parce que l'exposé de la législation ne pouvait entrer dans notre cadre.

préoccuper de leurs rapports et en combiner le poids et le titre de manière à répondre aux besoins du commerce. Pendant des siècles, et par différentes causes, comme l'inexpérience et la mauvaise foi des gouvernements, les variations dans la valeur des métaux, les efforts des hommes d'État n'ont eu qu'un succès très restreint, et cela bien qu'on eût constaté d'assez bonne heure les conséquences inévitables des erreurs et des fautes : on n'a jamais pu empêcher la mauvaise monnaie de chasser la bonne, mais malgré cette expérience, les gouvernements se sont laissés aller parfois à faire de la mauvaise monnaie, et quand ce n'était pas par fraude, c'était par la fixation d'un rapport inexact (ou trop rigide) entre les deux métaux, fixation qui ne peut d'ailleurs avoir de valeur légale qu'à l'intérieur de l'État intéressé.

La fixation légale du rapport entre les deux métaux, qui fut la conséquence de l'établissement du nouveau système monétaire en France, obtint cependant une importance internationale. Après la Révolution de 1789, à l'époque où les idées extraordinaires foisonnaient, un décret du 26 mars 1791 porte, que « il est nécessaire de fixer une unité de mesure naturelle et invariable... qui ne renferme rien d'arbitraire... » et l'on adopta la grandeur du quart du méridien terrestre pour base du nouveau système de mesure. Comme si cette mesure et l'établissement de la dix millionième partie de ce quart de cercle n'étaient pas un choix arbitraire et comme s'il se prêtait à une facile vérification! C'est sur cette nouvelle mesure — dont on a déduit le poids du gramme — qu'est fondé le nouveau système monétaire. L'unité monétaire doit avoir un poids, et il était naturel qu'on le prît dans le nouveau système. Il y eut cependant quelque hésitation, et des tâtonnements. La loi du 16 vendémiaire an II (1793), article 3, dit : « L'unité principale des nouvelles monnaies, soit d'or, soit d'argent, sera

la centième partie du grave. » On ne connaissait pas encore la nouvelle mesure. En 1795, 28 thermidor an III, l'article I[er] dit : « Il sera fabriqué des pièces d'or » ; article 4 : « Chaque pièce aura la taille de 10 grammes » ; article 7 : « ... Au centre on lira le poids de la pièce ». Cette pièce n'a jamais été frappée. A la même date un second décret établit que l'unité monétaire portera désormais le nom de franc, qu'il pèsera 5 grammes au titre de 9/10 de fin (argent pur) et 1/10 d'alliage. C'est la loi du 28 mars 1803 (7 germinal an XI) qui établit définitivement le système monétaire actuel. On y lit (les détails sont importants ici) :

DISPOSITION GÉNÉRALE.

Cinq grammes d'argent, au titre de 9/10 de fin, constituent l'unité monétaire, qui conserve le nom de franc (1).

TITRE PREMIER. — De la fabrication des monnaies.

. . . .

Art. 6. — Il sera fabriqué des pièces d'or de 20 fr. et de 40 fr.

Art. 7. — Leur titre est fixé à 9/10 de fin et 1/10 d'alliage.

Art. 8. — Les pièces de 20 fr. seront à la taille de 155 pièces au kilogramme.

Les textes qui précèdent prouvent que la loi française n'a d'autre étalon que la pièce d'argent de 5 grammes aux 9/10 de fin, ce qui veut dire 4 gr., 50 (4 grammes et demi) d'argent pur. On voit aussi qu'on a abandonné la pièce de 10 grammes en or, bien qu'elle fût conforme au système décimal. On trouva sans doute qu'en présence du franc à 5 grammes cette pièce, qui n'en est pas un multiple (sans fraction), n'eût pas été pratique, du moins pour le commerce intérieur — elle l'eût peut-être été pour le commerce extérieur; — on frappa donc une pièce d'or qui fût

(1) On remarquera que cette disposition fondamentale précède l'article 1[er]; elle le domine pour ainsi dire de haut, comme la Constitution des lois ordinaires. Connaît-on d'autres exemples d'un pareil arrangement d'un texte? N'est-ce pas le monométallisme argent le plus caractérisé, le plus tranché ?

le multiple du franc, en adoptant comme rapport entre les deux métaux le cours du moment, qui était de 15 1/2 argent à 1 or, *en se réservant de modifier le rapport*, si besoin était. On ne l'a fait implicitement qu'en 1864 (1) (loi du 25 mai) et en 1876 (loi du 5 août), c'est-à-dire, non dans le sens prévu (modification du poids, du titre, de la valeur, de l'or), si tant est qu'on ait eu des idées nettes sur la nature des monnaies. Les idées étaient si peu claires sur ces matières au commencement du siècle, qu'on est sorti (sans doute involontairement) du système décimal, sans profit pour personne.

D'abord, on aurait dû prendre pour franc une pièce de 10 grammes. Si l'on a préféré la pièce de 5 grammes, c'est sans doute parce que, à 1 centime et demi près, le franc était l'équivalent de *la livre* qui avait eu cours jusqu'alors. C'était un acte d'opportunisme étonnant pour cette époque, une infraction inutile au système, car on frappa des pièces de 10 grammes (2 francs), et l'on aurait pu leur réserver le nom de franc (la livre-monnaie aurait équivalu au demi-franc, comme la livre-poids au demi-kilogramme). On peut se demander ensuite s'il fallait appliquer le poids décimal à la pièce ou au titre. Il eût peut-être été plus rationnel de l'attribuer au titre. En fait, l'étalon monétaire français n'a jamais été (avant 1865) que de 4 grammes et demi, chiffre qui ne répond pas au système décimal. Ce que le commerce compte, c'est le poids du métal pur. Si le franc d'argent est de 4 grammes et demi, le franc d'or est de 0 gr. 290 et la pièce de 20 francs de 5 gr. 800 d'or pur (ou, avec l'alliage, de 6 grammes 451, poids brut), et pour obtenir des chiffres aussi incommodes au commerce international, on laisse de côté l'alliage de 11/12, celui de l'Angleterre, qui

(1) Qui réduit le titre du franc à 835 millièmes. La loi de 1876 suspend la frappe des pièces de 5 fr., seule monnaie d'argent qui avait conservé le titre de 9 dixièmes.

est réputé plus résistant au frai (car l'alliage a pour but principal de rendre la monnaie plus durable). Il n'est pas étonnant qu'on n'ait pu s'entendre en 1867 et dans d'autres congrès sur la monnaie internationale; l'entente eût été facile si l'on avait proposé comme monnaie internationale une pièce d'or de 5 grammes ou de 10 grammes comme l'avaient demandé Michel Chevalier (*La monnaie*, p. 253), Jos. Garnier (proposition de loi au Sénat) et d'autres.

Quoi qu'il en soit, les monnaies d'argent aux 9/10 de fin et les pièces d'or au rapport de 1 à 15 1/2 étant admises comme libératoires et la Monnaie frappant à volonté aux poids et titres légaux les lingots qu'on lui envoyait, on a pu dire que le système monétaire français a (presque) exercé une influence régulatrice sur la valeur des monnaies dans le monde civilisé tout entier. Cela ne veut pas dire que la France a vu circuler simultanément chez elle les deux métaux. Avant 1850, la valeur de l'or ayant un peu augmenté, on ne pouvait s'en procurer qu'en payant un agio, les transactions ordinaires ne se firent qu'en argent. Après la découverte des placers et de l'absorption de l'argent par les Indes, c'est l'argent qui haussa et l'or circula seul, il fallut procéder à la démonétisation partielle du métal blanc. La France n'a donc jamais été un pays vraiment bimétalliste; toujours l'un des métaux fournissait une « mauvaise monnaie » qui chassait la bonne, composée de l'autre métal.

Après 1850 la France a perdu le pouvoir qu'on lui attribuait (et qui pouvait être réel dans une certaine limite) de régler la valeur monétaire des lingots dans le commerce international. Ce règlement s'opérait par l'envoi, à la Monnaie de Paris, soit des lingots d'or, soit des lingots d'argent, selon le cours des métaux. Cela était possible autrefois : 1° parce que le stock était bien moins considérable; 2° parce que la valeur des métaux *étant moins inégale*, les

opérations étaient moins lucratives et se faisaient sans passion. Depuis lors le stock des métaux précieux a été considérablement augmenté, et l'oscillation des valeurs a acquis une grande ampleur. On évalue à 22,262 millions de francs l'or recueilli de 1850 à 1885, et à 11,996 millions l'argent mis en circulation dans cette période, l'or a plus que doublé, l'argent s'est accru d'un tiers. La France ne pouvait donc plus se prêter à ces opérations qui l'auraient inondée de « mauvaise monnaie ». De là le décret du 5 août 1876 précité.

Ainsi, ce que la théorie a toujours soutenu, qu'il ne peut pas y avoir deux mètres, deux unités, deux étalons, l'histoire économique de la France l'a démontré. Les bimétallistes espèrent qu'un traité monétaire entre les principales puissances commerciales pourrait établir la circulation au pair de 1 à 15 1/2 des deux métaux, mais il nous semble difficile de l'admettre, car :

1. Les frais de production des deux métaux étant différents et subissant chacun des variations particulières, leur emploi dans l'industrie n'étant pas le même, et la demande n'ayant pas la même intensité, ils ne peuvent se maintenir sur le même niveau. Ils ne l'ont d'ailleurs jamais fait.

2. Concédons que l'empreinte légale ait une (petite) influence ; mais on ne peut pas confier la prospérité d'un pays à un traité international qui peut contrarier des intérêts. Si le traité est à terme, qui peut nous en garantir le renouvellement? s'il n'a pas de terme, il peut être dénoncé du jour au lendemain. On sait, d'ailleurs, que les traités sont faits pour être conclus, mais non pour être tenus. En tout cas personne ne s'y fierait.

3. Le public ne veut plus de la monnaie d'argent pour les grands payements, et aucune loi ne peut l'y forcer, on l'a vu surtout en Amérique, mais ailleurs aussi.

4. Si la loi établissait le bimétallisme — l'égalité des mé-

taux précieux, — le monde des affaires stipulerait expressément des payements en or. On l'a déclaré en Angleterre et aux États-Unis (1).

(1) Nous corrigeons les épreuves de ce chapitre en octobre 1889, peu de temps après le congrès monétaire de l'Exposition universelle, et en voyant les termes du concours de 10,000 fr. que M. Cernuschi a ouvert (*Journ. des Écon.*, octob. 1889, p. 45), nous avons rédigé la note qui suit :

Il semble vraiment impossible que les promoteurs du bimétallisme puissent avoir du succès :

1. Ils tentent de persuader les hommes instruits, que s'il n'y a qu'UN kilogramme, qu'UN litre, il peut y avoir deux francs, deux marks, deux dollars, en un mot, deux mesures de la valeur. C'est soutenir que deux et deux font quatre le matin et cinq le soir. Et avec quels arguments!

On dira : Mais le fait est brutal, les deux valeurs ont fonctionné simultanément pendant beaucoup d'années. — C'est une erreur, tout le monde sait qu'en fait, l'étalon a été alternatif, parce qu'il est dans la nature humaine de ne pas donner 100 centimes pour un objet qu'on lui vendrait au besoin pour 80 centimes, Eschyle et Aristophane l'ont déjà constaté.

Du reste, il est des lois humaines fondées sur une erreur, ou mal interprétées, dont l'action est invisible tant que le mal est faible, mais qu'on supprime dès que le mal devient sensible (Lois des 25 mai 1864, 5 août 1876).

2. Les bimétallistes soutiennent que les gouvernements peuvent établir, fixer, créer la valeur des monnaies. C'est contraire à tous les précédents. Il n'y aurait pas eu de « rois faux monayeurs » si les rois avaient pu dire : 9 onces d'or ou d'argent vaudront à l'avenir autant que 10. Les peuples n'ont jamais voulu croire que les rois pouvaient changer la nature des choses. Aujourd'hui ils l'admettront moins que jamais.

3. Les bimétallistes ont la prétention de prévoir l'avenir tout en niant les lois naturelles (*cause et effet*), qui seules pourraient justifier cette prétention. Ils annoncent donc les deux miracles que voici :

a. Les États concluront des traités monétaires, et les tiendront contre vent et marée!

b. Les objets surabondants continueront à baisser de prix, *sauf le métal blanc.*

4. Les bimétallistes se réunissent en congrès pour discuter les moyens de gagner à leurs vues le public — les gouvernements, les savants, les commerçants, — et pour le persuader, ils s'appuient sur des chiffres (des faits) hypothétiques!!! Les chiffres ont été évalués avec beaucoup de soin par des savants éminents, mais le savant le plus désintéressé peut se tromper. Il y a deux sortes de chiffres, ceux qui peuvent servir de renseignement approximatif et ceux qu'on peut employer comme prémisses. Ces derniers ne sont JAMAIS le résultat d'une évaluation.

5. Enfin, *last not least*, le savant, l'intelligent, le généreux promoteur du bimétallisme, l'inventeur du mot, M. Cernuschi enfin, en ouvrant un concours dans l'intérêt de sa thèse, en offrant 10,000 fr. à décerner à l'auteur du meilleur mémoire sur le bimétallisme, à celui qui trouvera le moyen de convaincre le public, formule ainsi le problème :

« Comment se comporteraient le pouvoir payant de l'argent et le pouvoir payant de l'or, si, en Angleterre, en France, en Allemagne et aux États-Unis était pratiqué le système monétaire ci-après :

« Unité monétaire bimétallique, appelée *juste;* ayant cours forcé pour toute somme; le *juste* d'argent au poids et à la finesse de la pièce de 5 francs en

Monnaie fiduciaire.

Nous avons vu que la monnaie, dont les fonctions principales consistent à fournir une unité de valeur et à servir de moyen d'échange, doit être une marchandise, c'est-à-dire, doit avoir une valeur propre ou intrinsèque; car, comme le but final de l'opération n'est pas d'obtenir la monnaie — qui n'est qu'un instrument d'échange, — mais l'objet qu'on se procure contre cette monnaie, il faut que celle-ci porte en elle-même une garantie d'échangeabilité future... sa valeur propre. Il est cependant quelque chose qui peut suppléer à cette garantie matérielle, c'est une garantie morale, qui, comme elle agit sur l'avenir, ne peut reposer que sur la confiance. On peut donc concevoir une monnaie fiduciaire, dénuée de valeur intrinsèque, avec laquelle on pourra opérer des échanges aussi bien qu'avec la monnaie réelle... tant que durera la confiance.

argent; le *juste* d'or au poids et à la finesse du dollar en or des États-Unis. Le monnayage gratuit et libre pour tous..... »

Abstraction faite de la question de fond, ce concours a évidemment les défauts suivants :

I. L'auteur remplace une formule claire, connue, inscrite par lui sur les drapeaux : **1** à **15 1/2**, par une formule nouvelle qu'on ne s'explique qu'après des recherches : il compare le dollar or à la pièce de 5 fr. argent. Vérification faite, on trouvera que 1 à 15 1/2 est remplacé par 1 à 14.95, sans la moindre utilité. Bien au contraire, les gens rompus aux affaires diront que ce changement de formule fera tort au concours. Le mot *juste* ne fait rien à l'affaire, les lettres de l'alphabet n'ont pas de pouvoir magique.

II. L'auteur n'a pas parlé des deux seules difficultés réelles. Il aurait dû demander aux concurrents d'indiquer le moyen :

1° De faire croire à l'humanité que la quantité du métal blanc peut augmenter à l'infini, sans que sa surabondance influe sur le prix de ce métal;

2° De vaincre les préférences bien ou mal fondées du public pour l'or, le métal jaune.

III. L'auteur institue comme juge du concours *un seul homme*, et ce seul homme est un MINISTRE DES FINANCES EN EXERCICE. Quelque savant, quelque riche en expérience et loyal qu'il fût, dans une question où l'intérêt est en jeu, il inspirerait moins de confiance qu'un comité de particuliers instruits et désintéressés.

En résumé :

Les bimétallistes nous invitent à risquer notre fortune dans une lutte contre la nature des choses, en s'appuyant sur des propositions réfutées par l'expérience.

Les monnaies fiduciaires, ou plutôt les moyens *de suppléer* à la vraie monnaie, prennent des formes diverses, dont plusieurs n'ont été rangées parmi les monnaies que d'une façon abusive. Nous en excluons les lettres de change, les billets à ordre, les chèques et autres papiers de crédit, et même les billets de banque ordinaires, remboursés à bureau ouvert; nous n'admettons que le papier-monnaie proprement dit, émis par le gouvernement, et tout au plus le billet de banque *ayant cours forcé*.

En thèse générale, le papier-monnaie, quelque commode qu'il soit à plusieurs égards, est une anomalie, et son émission doit être justifiée par une nécessité. Ainsi, un pays peut se trouver dans un pressant besoin d'argent, un emprunt peut être indispensable, mais irréalisable par les voies ordinaires; en pareil cas, le gouvernement peut émettre une certaine somme en papier-monnaie. La condition de succès est simple : pour que ce papier circule au pair, il suffit que le gouvernement ne dépasse pas la mesure, et qu'il n'émette pas une somme supérieure à celle que le pays peut supporter. Le danger de ces émissions consiste précisément dans le double fait : 1° que le gouvernement ignore les limites dans lesquelles il doit rester; 2° qu'il subisse la tentation irrésistible d'user de ce crédit facile et gratuit, même sans nécessité absolue, car les arguments spécieux ne manquent pas en pareil cas. — Quant aux limites, quelques économistes pensent qu'on peut aller jusqu'au montant des impôts, mais il nous semble que c'est déjà trop.

Le public se servira volontiers d'un papier-monnaie émis en quantité modérée, et il n'y a pas à s'en étonner, puisque le papier lui fournit l'unité de valeur (pièces de 1 fr., 5 fr., 100 fr., etc.), et le moyen d'échange dont il a besoin. La limitation de l'émission remplace la valeur intrinsèque. Les marchandises elles-mêmes perdraient leur valeur par la surabondance. Pour les marchandises, les frais de produc-

tion en maintiennent généralement le stock dans un certain équilibre avec la consommation ; pour le papier-monnaie c'est à la loi et au bon sens public d'y veiller. Si le gouvernement abuse de ses pouvoirs, il y a trop de numéraire, et il se dépréciera. Les métaux précieux eux-mêmes se déprécieraient, s'ils surabondaient ; c'est une loi générale.

Le papier-monnaie est généralement inconvertible, mais le gouvernement lui garantit sa valeur, ou une certaine valeur, d'abord par la confiance qu'il inspire, puis en l'acceptant en payement des impôts, enfin en le déclarant monnaie légale. Ce troisième point est un abus, mais ne conduit pas bien loin, car si le gouvernement avait émis trop de ce papier à cours forcé, sa valeur baisserait et tous les prix s'élèveraient dans la proportion de la dépréciation. Si cette dernière est allée jusqu'à réduire la valeur du papier à zéro, aucun pouvoir ne peut forcer la nation à l'accepter. Pour combattre la dépréciation, certains gouvernements ont déclaré le papier convertible et ont ouvert une caisse à cet effet ; mais l'offre de remboursement devint généralement un leurre, on continuait à émettre du papier et la caisse ne tardait pas à être débordée et... fermée.

A côté du papier-monnaie émis directement par le gouvernement (1), il y a les émissions qu'il fait par l'intermédiaire des banques sous la forme de billets à cours forcé. Il ne s'agit pas ici du cours forcé décrété lors d'une crise, au profit d'une banque, mais d'un emprunt que l'État contracte sous cette forme, ce qui a l'air de rendre la banque garante de l'émission. Mais le public ne s'y trompe pas, il sait démêler la réalité sous les apparences. On voit que le papier-monnaie est une ressource très dangereuse, c'est comme certains remèdes qui tuent plus souvent qu'ils ne guérissent.

(1) Quand le gouvernement veut émettre du papier, il paye les fonctionnaires, ses dettes, ses achats avec du papier.

Nous avons dit que dès l'antiquité on avait émis des notions justes sur les monnaies, on ne lira pas sans intérêt les citations que nous offrons sur ce sujet.

Aristote, *Politique*, liv. I, chap. III, dit (Traduct. Barthélemy-Saint-Hilaire, p. 31 et suiv.) § 13: « Ce genre d'échange (le troc) est parfaitement naturel, et n'est point, à vrai dire, un mode d'acquisition, puisqu'il n'a d'autre but que de pourvoir à la satisfaction de nos besoins naturels. C'est là cependant, qu'on peut trouver logiquement l'origine de la richesse. A mesure que ces secours mutuels se transformèrent en se développant par l'importation des objets dont on était privé et l'exportation de ceux dont on regorgeait, la nécessité introduisit l'usage de la monnaie, les denrées indispensables étant, en nature, de transport difficile. » — § 14. « On convint de donner et de recevoir dans les échanges une matière qui, *utile par elle-même*, fût aisément maniable dans les usages habituels de la vie; ce fut du fer, par exemple, de l'argent, ou telle autre substance analogue, dont on détermina d'abord la dimension et le poids, et qu'enfin, pour se délivrer des embarras de continuels mesurages, on marqua d'une empreinte particulière, signe de sa valeur. » Ces passages, et d'autres, sont excellents, mais un peu plus loin, § 16, le moraliste veut morigéner l'économiste, et cela lui fait dire une chose qui troublera le lecteur étranger à la science économique.

« Voilà comment il semble que la science de l'acquisition a surtout l'argent pour objet, et que son but principal est de pouvoir découvrir les moyens de multiplier les biens; car elle doit créer les biens et l'opulence. C'est qu'on place souvent l'opulence dans l'abondance de l'argent, parce que c'est sur l'argent que roulent l'acquisition et la vente; et cependant cet argent n'est en lui-même qu'une chose absolument vaine, n'ayant de valeur *que par la loi et non par la nature*... » Or plus haut il a dit qu'on reçoit dans les échanges « une matière utile par elle-même », ce n'est donc pas la loi, mais la nature qui donne la valeur. Aristote est dominé par le préjugé, car si l'or n'est pas un but, mais *un moyen*, les hommes ont raison; avec l'or on achète tout ce qui est utile et agréable, on vit dans l'opulence.

Platon, Xénophon, Plutarque, parlent également des monnaies. M. Roscher les cite (l. III, ch. IV, p. 283 de la 18e édit.),

et l'on trouvera dans la *Monnaie* de Michel Chevalier (Paris, 1866, p. 334), le passage des *Grenouilles* d'Aristophane, où on fait observer que la mauvaise monnaie chasse la bonne. Nous nous bornons à renvoyer à ces livres très répandus et, traversant sans nous arrêter huit à neuf siècles, nous reproduisons plutôt un passage de Paul, le grand jurisconsulte romain (Digeste, I, XVIII, tit. I, 1) : « La vente commença par l'échange; jadis il n'y avait pas de monnaie, et rien ne distinguait la marchandise du prix. Chacun, suivant la nécessité du temps et des choses, troquait ce qui lui était inutile contre ce qui pouvait lui présenter de l'utilité, car on voit le plus souvent que ce que l'un possède en trop, manque à l'autre. Mais comme il n'arrivait pas toujours ni aisément que l'un possédât ce que l'autre désirait, et réciproquement, on choisit une matière dont la constatation publique et durable permît de subvenir aux difficultés communes de l'échange; par l'identité de l'évaluation, cette matière, revêtue d'une empreinte officielle, ne porte plus le nom de marchandise, mais celui de prix. »

Si nous sautons une nouvelle période de huit à neuf siècles, jusqu'au milieu du quatorzième siècle, nous rencontrons Nicole Oresme qui, dans son *Traicté de la première invention des Monnoies*, que M. Wolowski a fait rééditer par la librairie Guillaumin (texte latin et français en 1864). Oresme développe les idées d'Aristote, que nous connaissons déjà et s'élève surtout contre la fabrication de la fausse monnaie, dont certains rois du moyen âge se sont rendus coupables. — Le même volume renferme un écrit du célèbre astronome Copernic, rédigé en 1522 et portant le titre de *Monete cudende ratio* dont Wolowski donne la traduction (Traité de la monnaie) en regard du texte. Reproduisons-en quelques lignes (p. 49) : « L'or et l'argent marqués d'une empreinte, constituent la monnaie servant à déterminer le prix des choses qui s'achètent et se vendent, selon les lois établies par l'État ou le prince. La monnaie est donc en quelque sorte une mesure commune d'estimation des valeurs; mais cette mesure doit toujours être fixe et conforme à la règle établie... L'établissement de la monnaie a la nécessité pour cause. Bien qu'en pesant seulement l'or et l'argent on aurait pu pratiquer des échanges, ces métaux, du consentement unanime des hommes, étant considérés partout comme choses de prix; cependant il y aurait de nombreux

inconvénients à être obligé d'avoir toujours des poids sur soi, et tout le monde n'étant pas apte à connaître du premier coup d'œil la pureté de l'or et de l'argent, on convint partout de faire marquer par l'autorité la monnaie d'une empreinte destinée à exprimer ce que chaque pièce contient d'or et d'argent et à servir de garantie à la foi publique. » Dans la suite de son mémoire Copernic s'applique surtout à combattre l'altération des monnaies.

Un autre publiciste de cette époque mérite encore d'être cité, c'est Jean Bodin, auteur d'ouvrages remarquables. Ce qui nous intéresse plus particulièrement, c'est sa réponse aux « Paradoxes » de M. de Malestroit que M. Baudrillart dans son livre intitulé : *J. Bodin et son temps* (Paris, Guillaumin, 1853) a très bien analysé. La réponse de Bodin est de 1568. Malestroit avait soutenu que rien n'était enchéri en France depuis trois siècles, que l'erreur venait uniquement de la dépréciation des monnaies, parce qu'elles ne contiennent plus que le tiers du métal fin d'alors. Bodin conteste le fait, et après avoir démontré, pour une foule d'objets, qu'il y a renchérissement réel, il trouve que la cherté vient de trois causes : 1° l'abondance de l'or et de l'argent ; 2° les monopoles : 3° la disette (la rareté) causée par l'exportation et par l'excès de consommation des riches. Il se croit le premier qui ait découvert l'influence de la rareté ou de l'abondance des métaux précieux sur les prix ; pourtant il cite le fait suivant (Baudrillart, p. 169) :

« La principale cause qui enchérit toutes choses en quelque lieu que ce soit, est l'abondance de ce qui donne estimation et prix aux choses. Plutarque et Pline témoignent qu'après la conquête de Macédoine sur le roi Persée, le capitaine Paul-Émile apporta tant d'or et d'argent que le peuple fut affranchi de payer tailles, et le prix des terres en la Romagne haussa des deux tiers en un moment. Ce n'était donc pas la disette des terres, qui ne peuvent croître ni diminuer, ni le monopole qui ne peut avoir lieu en tel cas, mais c'était l'abondance de l'or et de l'argent qui causa le mépris de ceux-ci et la cherté des choses prisées..... Quand l'Espagnol se fit seigneur des terres neuves, les cognées et les couteaux étaient plus cher vendus que les perles et pierres précieuses, car il n'y avait couteau de bois et il y avait force perles. C'est donc l'abondance qui cause le mépris. » Mais ce à quoi Bodin s'applique surtout,

c'est à montrer que la valeur des monnaies ne vient pas de la marque, de l'empreinte, mais de leur poids et de leur titre, et que les falsifications font du mal au roi aussi bien qu'à ses sujets.

Il y aurait encore d'autres auteurs à citer, tant du XVII[e] que du XVIII[e] siècle (p. ex., Hobbes, *Leviathan*, 24, North, Discours on Trade, Montesquieu (1), Locke, Galiani, Quesnay, Turgot, Verri); mais nous nous occupons surtout des progrès faits depuis Adam Smith, qui, il faut bien le dire, ne sont pas très sensibles. Le chapitre IV du livre I, qui expose la nature et l'origine des monnaies, est trop long pour être transcrit ici; l'auteur expose les raisons qui ont fait souhaiter une marchandise universelle destinée à faciliter les échanges; comment, après quelques tâtonnements, on a choisi les métaux et pour quelles raisons on leur a donné une empreinte; il insiste sur la nécessité de donner aux monnaies leur poids et le titre droit, toute inexactitude au préjudice du public étant une spoliation. Ad. Smith n'ajoute rien aux notions courantes sur la matière; quant au papier-monnaie (livre II, ch. II), il donne ce nom aux billets de banque convertibles, et ne connaît pas le papier-monnaie proprement dit, émis par l'État et inconvertible.

J.-B. Say, *Traité*, exposa bien mieux qu'Ad. Smith la théorie des monnaies. Analysons le chapitre XXIII en rappelant que dans le chapitre précédent l'auteur a déjà démontré que la monnaie n'avait de la valeur que parce que la matière dont elle était faite en avait une. Le chapitre XXIII (p. 242) commence ainsi : « La monnaie n'étant qu'un instrument qui sert à faciliter nos échanges, la quantité de monnaie dont un pays a besoin est déterminée par la somme des échanges que les richesses de ce pays et l'activité de son industrie entraînent nécessairement... En d'autres mots, ce n'est pas la somme des monnaies qui détermine le nombre et l'importance des échanges : c'est le nombre et l'importance des échanges qui déterminent la somme des monnaies dont on a besoin. » Il en résulte que « la valeur de la monnaie décline d'autant plus qu'on en verse davantage dans la circulation. » Elle devient en partie inutile, et « on la

(1) Montesquieu, *Esprit des lois*, livre XXII, dans plusieurs chapitres, est un des premiers qui ait comparé le stock des monnaies avec la masse des marchandises à vendre et montré que l'abondance des monnaies cause leur dépréciation. Il y eut aussi en 1809, une intéressante discussion sur ce point entre Ricardo et Malthus.

méprise », ajouterait Bodin. L'auteur expose ensuite (sans être complet) les raisons qui justifient l'usage établi de réserver au gouvernement le monopole de la fabrication des monnaies, et montre (p. 249) que « la valeur du métal règle, gouverne la valeur de la monnaie, et que les causes qui déterminent la valeur du métal, déterminent par suite la valeur des pièces de monnaie qui en sont faites. »

« Or, quelles sont les causes de la valeur du métal? Les mêmes que celles qui déterminent la valeur de tous les autres produits : *le besoin qu'on en a*, restreint par les frais de production. » Dans le chapitre XXIV, J.-B. Say montre que le rapport de valeur entre deux métaux ayant des emplois différents et dont les frais de production varient ne saurait être constant; c'est donc en vain que les gouvernements prétendent établir un rapport fixe entre deux métaux, l'agio ne respecte pas la loi. — Le chapitre XXVI traite du papier-monnaie. Say n'a pas bien expliqué l'origine de la valeur de ce papier, et c'est à tort aussi qu'il dit (p. 263) : « Une monnaie de papier peut passer pour le dernier terme de l'altération des monnaies. » En offrant du papier, il n'y a pas tromperie comme si l'on émettait (sans prévenir le public) des francs n'ayant que 4 gr. d'argent fin, le papier peut être émis avec violence, il peut être une spoliation, mais ce n'est pas une « altération. »

Michel Chevalier est l'auteur d'une monographie des *Monnaies* (Paris, Capelle, 1866) qui est un ouvrage de valeur; nous nous arrêterons donc un moment sur la section XIV, chap. II. Après avoir expliqué, d'après Ad. Smith, ce qu'il faut entendre par capital fixe et capital circulant (1), il exprime une idée qui mérite d'être examinée. Nous citons (p. 588 et suiv.) :

« Le capital circulant d'une nation, à chaque instant, se compose de la masse d'approvisionnements que possède l'ensemble des particuliers, en denrées alimentaires dans les greniers ou à l'état de récolte pendante, en tissus et autres articles d'usage entièrement faits ou seulement en cours d'exécution, en métaux, en bois, en matières quelconques destinées à être

(1) C'est à tort qu'il emploie les mots *cap.* roulant comme synonyme de *cap.* circulant, c'est la science qui a pris et défini l'un; c'est la pratique journalière du commerce qui se sert de l'autre. Or les termes de la pratique sont rarement rigoureusement définis, et quand on le peut, on doit éviter les expressions vagues.

ouvrées, ou déjà entre les mains de l'ouvrier, ou rangées, toutes confectionnées, dans les magasins des commerçants. La quantité de ces objets divers, qui arrive *à un état propre à la consommation* dans le courant d'une année, constitue le revenu brut de la société, lequel se répartit à différents titres entre ses membres, pour qu'ils vivent. C'est ce qui fait vivre les machines elles-mêmes. C'est là-dessus que la société pourvoit à toutes ses dépenses, et entre autres choses, c'est là-dessus qu'elle répare, maintient en bon état et renouvelle au besoin tout ce dont se compose son capital fixe. Ce qui reste, tous frais acquittés, constitue l'épargne de la nation, l'accroissement qu'elle peut donner à son capital en tout genre.

« Arrêtons-nous un instant sur cette idée que le capital de roulement, par la continuité de ses transformations, non moins que de ses transmissions, non seulement engendre le revenu brut de la société, mais encore constitue la substance même de ce revenu brut. Elle montre que la monnaie, en tant que monnaie, doit être classée, par rapport au corps social pris dans son ensemble, dans le capital fixe et non dans le capital de roulement. » Ce point semble acquis. Ad. Smith avait déjà comparé la monnaie à une *grande roue* qui sert à faire arriver dans les mains de chacun les matières premières, produits ou services qui lui reviennent. C'est donc un mécanisme qui, de même que toutes les autres machines, doit être rangé dans le capital fixe.

Pour la société, la monnaie est du capital fixe, c'est incontestable ; « Mais, dit Michel Chevalier (p. 590), la monnaie a cela de particulier que, par rapport au chef d'industrie pris isolément, elle devient du capital de roulement. Le manufacturier, le producteur en général, qualifie de capital de roulement les écus qu'il a en caisse, chez lui-même ou chez le banquier. Par rapport à lui individuellement, c'est tout naturel, c'est juste, c'est vrai. » Cela me semble douteux. Le capital circulant aboutit toujours à un produit destiné à la consommation, la monnaie jamais. L'expression de capital de roulement est faite pour égarer, mais la monnaie qui s'échange et ne se transforme pas (comme le fil se transforme en tissus ou la farine en pain), ne peut être qu'un véhicule, qu'un instrument, et en ce sens il est du capital fixe même pour le particulier. Le crédit aussi est un capital fixe ; or l'argent qu'un établissement a déposé

à la banque ajoute à son crédit. La seule chose qu'on pourrait concéder en présence de l'argent qui « roule », qui « circule », c'est d'établir une classe à part analogue à celles des immeubles par destination et de ranger les monnaies dans les capitaux fixes « par destination ».

Au *Traité* de M. Courcelle-Seneuil (Paris, 2e éd., 1867) nous emprunterons le passage qui suit (p. 244) : « L'introduction de la monnaie dans les échanges a donné un corps en quelque sorte à la notion très abstraite d'échangeabilité, et a fait considérer la valeur comme une propriété naturelle et essentielle des objets désignés sous le nom de *richesses* (l'expression « biens économiques » aurait mieux valu). En même temps s'est introduite l'idée fort abstraite également d'un capital, c'est-à-dire, d'une certaine puissance d'échange incorporée successivement en diverses marchandises, sans cesser un moment d'exister entre les mains de son propriétaire, et se conservant, sans périr, dans une multitude de transformations. Ces idées, nous le savons, contiennent une portion d'erreur, puisque la valeur n'est pas une propriété, ni surtout une propriété permanente, mais un fait qui, bien que très fréquemment reproduit, est accidentel. Les idées de valeur permanente et de capital abstrait, utiles et commodes dans les détails de la pratique quotidienne des affaires, ne peuvent être admises par la science, ni même par les praticiens lorsqu'ils ont à combiner des opérations d'ensemble ou à en préparer qui s'étendent sur un long espace de temps. Chaque fois qu'il se présente une difficulté, un phénomène qui sort de la routine vulgaire et qui exige une observation attentive, il faut oublier l'achat, la vente et la monnaie pour ne voir dans les transactions que ce qu'elles contiennent en effet, une suite d'échanges. » Les abstractions sont comme les lettres dans l'algèbre, elles couvrent ou cachent les choses très réelles, il faut savoir les découvrir. Il ne semble pas que ce passage de l'éminent économiste contribuera beaucoup à éclaircir la question.

C'est surtout contre la valeur exagérée attribuée à l'empreinte de l'État que s'élève M. Jourdan dans son *Cours analytique*, car c'est par suite de cette exagération qu'on est arrivé à falsifier les monnaies et à émettre du papier de plus en plus déprécié. « Hors de ce dogme économique, que la monnaie est une marchandise, il n'y a point de salut. Ce qui n'ex-

clut pas cet autre point de vue, lequel n'implique pas contradiction, à savoir, que l'or et l'argent sont des marchandises qui ont leurs fonctions propres, dont la principale est d'être l'instrument privilégié des échanges, d'être doué de la puissance par excellence. »

Les vues des divers auteurs français sur la monnaie ne sont pas assez différentes pour insister sur ce point; presque seul, M. Cauwès émet quelques opinions que nous devons réfuter. Selon lui, *Précis Ier*, p. 495, la loi de 1803 (7 germinal an XI), aurait établi le double étalon, sans autre différence entre les monnaies d'argent et les monnaies d'or que seules les premières ont un poids rond et les monnaies d'or un poids rompu. Il semblerait au contraire que cela suffît pour montrer que seule *la monnaie d'argent renferme l'étalon légal, l'unité de valeur*. Du reste, en note, M. Cauwès s'exprime ainsi : « On a entendu autrement la loi de germinal; elle aurait consacré l'argent comme *étalon unique*, la monnaie aurait une valeur flottante. Au cas de changement de valeur, l'intention du législateur eût été de refondre les monnaies d'or en laissant à la monnaie d'argent une valeur invariable. Que ce système eût été soutenu dans la longue délibération de la loi, on ne peut absolument le nier (*absolument?!*), toutefois, on n'en retrouve plus trace après 1804 et ce n'est pas celui qui a été définitivement adopté en 1803. » Pour montrer que M. Cauwès se trompe, il suffit de renvoyer au livre de Michel Chevalier *La Monnaie*, page 211 et suivante; d'ailleurs le mot *absolument*, que nous avons signalé ci-dessus ferait croire que M. Cauwès n'en est pas tout à fait sûr lui-même. — Je ne crois pas non plus qu'il ait raison (par exemple, p. 449) de substituer les mots cours forcé au mot étalon, qui signifie plutôt unité monétaire. Il aurait en tout cas mieux valu dire: monnaie libératoire. Nous n'abordons pas la discussion de la question du double étalon, mais il nous semble que M. Cauwès n'a pas bien justifié ses préférences bimétallistes (1).

Passons en Angleterre. Lauderdale, dans son *Inquiry* (Edimbourg, 1804) dirigé contre Ad. Smith, déclare déjà, p. 189, que

(1) Nous renvoyons à la fin du chapitre des citations tirées de la *Mécanique de l'échange* de M. Cernuschi, pour rapprocher un passage de cet auteur d'un passage du livre de M. Knies. C'est là aussi qu'il sera fait une curieuse allusion au double étalon.

l'emploi de la monnaie est double: c'est un instrument d'échange et un *practical standard* (une unité ou une mesure — étalon — pratique), par lequel la valeur de toutes les marchandises est mesurée et exprimée ». J. St.-Mill, *Principes*, liv. III, chap. VII et suiv., ne fait que développer cette définition. Il faut une unité de valeur et une marchandise universelle; mais l'adoption de ce moyen de faciliter les échanges ne change pas les lois générales de la valeur, l'objet troqué ou le même objet échangé à l'aide de la monnaie vaudrait dans un cas autant que dans l'autre. (Cela n'est pas tout à fait sûr, car le numéraire élargit le marché et augmente la concurrence.)

La valeur de la monnaie dépend des frais de production et de l'offre et de la demande, comme pour les autres marchandises, mais avec cette différence que, pour les monnaies, toute diminution de quantité en élève la valeur, et toute augmentation la réduit juste dans la proportion de l'accroissement ou de la diminution, tandis que pour les marchandises, la hausse et la baisse subissent souvent encore d'autres influences en dehors de celles qui agissent sur la quantité. Mill aussi, quand il compare l'ensemble des monnaies à l'ensemble des marchandises, n'estime pas la valeur de ces dernières au même taux que le stock entier des métaux, mais seulement à l'égal du numéraire en circulation, employé aux échanges; ce numéraire est d'ailleurs rendu plus puissant, il est pour ainsi dire multiplié, par la rapidité de la circulation, soit :

$$\text{Valeur de num.} = \frac{1}{\text{Quantité} \times \text{Rapidité}} \quad \text{ou} \quad V = \frac{1}{Q \times R}.$$

Cette loi ne s'applique qu'au cas où le crédit n'intervient sous aucune de ses formes multiples, car il a toujours pour effet d'amoindrir encore la valeur de l'argent. D'un autre côté, il ne faudrait pas croire que l'influence d'une notable quantité de monnaie doive nécessairement faire bausser les prix des marchandises. Ce numéraire peut chercher de préférences des placements à intérêt, il peut aussi ne faire que traverser le pays sans y séjourner assez longtemps pour avoir une action sur les affaires courantes. (Mais des stocks de métaux précieux qui ne sont pas actuellement dans le pays, mais qui peuvent y être aisément importés exercent également une influence, ils agissent sur l'opinion.) En d'autres termes, ce ne sont pas les

quantités existantes, mais les quantités offertes qu'on doit considérer.

Mill ne croit pas à la possibilité d'un double étalon, avec un rapport de valeurs permanent entre les deux métaux. Rien n'empêche la valeur de chaque métal de varier selon les impulsions qu'il reçoit, il s'ensuit que la valeur de la monnaie serait bien plus stable avec *un* étalon qu'avec deux. Il n'est nullement certain que les variations se compensent (1), mais ce qui est certain, c'est que la monnaie la moins bonne chasserait la meilleure.

Jevons, dans son : *Money and the mechanisme of Exchange*, donne à la monnaie les attributions suivantes (p. 13 et 15) : 1° d'être une mesure commune, ou comme a dit Storch, un dénominateur commun ; 2° un intermédiaire des échanges ; 3° un étalon (standard) de la valeur. Les n°s 2 et 3 sont à peu près la même chose, seulement, l'auteur a conféré au mot *standard* une action mystérieuse sur l'avenir et M. F.-A. Walker semble reconnaître ce pouvoir en remplaçant dans son livre : *Political Economy* le mot trop obscur ici de *standard* tout court, par *standard of differed payement* (étalon des payements différés). La prévision de l'avenir et le soin de veiller aux intérêts futurs soit du créancier, soit du débiteur, sont plus compliqués que cela, et ces intérêts ne sont nullement couverts par la loi qui institue le *standard*. Il se trouve même que certains faits qui touchent à ces questions, comme les variations de la puissance d'achat (*purchasing power*, *Kaufkraft*), des monnaies sont extrêmement difficile à établir, surtout quand les variations ne sont pas grandes.

M. F.-A. Walker, que nous venons de citer, est également l'auteur d'une monographie intitulé *Money* (New-York, 1878), qui est un ouvrage de mérite. Il cite, p. 5, un auteur américain, le professeur Bowen, qui dit : nous pouvons nous passer de la monnaie comme moyen d'échange, car on n'en a pas besoin pour troquer deux denrées, mais nous ne pouvons nous passer de monnaie comme étalon ou mesure commune de la

(1) L'exemple des deux métaux du pendule cité par Wolowski (l'effet de la chaleur et du froid étant différent sur le cuivre que sur l'acier, on accouple ces deux métaux pour conserver sa longueur au pendule ou balancier), cet exemple est un trait d'esprit, mais pas un argument. Comparaison n'est pas raison. Pour les métaux il n'y a qu'un effet physique, pour les monnaies il y a le double effet physique et moral.

valeur. Une mesure doit être homogène avec la chose mesurée, et comme ce qui mesure la longueur ou la capacité doit avoir de la longueur ou de la capacité, ce qui mesure de la valeur doit avoir de la valeur.

Il est difficile, en ces matières, d'éviter les répétitions, même en cherchant à relever des particularités. Ainsi, comme tant d'autres, Jevons (aussi M. Horton dans *Silver and Gold*, 1877) fait remarquer que la monnaie est non seulement d'une transmission plus facile qu'une autre marchandise, mais qu'elle rend le service d'emmagasiner la valeur pour la conserver. M. Walker le consteste : *Money does not serve as a store of value* (p. 12). La seule raison que donne M. Walker est : « quand un objet sert comme magasin (*store*) de valeur, il cesse d'être de la monnaie », ce qui signifie, les espèces monnayées qui momentanément ne circulent pas, ne sont pas de la monnaie aussi longtemps qu'elles se reposent. Descartes a dit : je pense, donc je suis, faut-il en conclure que dans les moments où l'homme ne pense pas — et il y en a toujours beaucoup dans ce cas — il n'*est* pas, il n'existe pas.

Arrêtons-nous un moment au chapitre VI où l'auteur s'occupe de cette question, ce qui vaut mieux pour un pays, avoir beaucoup ou peu de métaux précieux. Il cite d'abord Cairnes (*Essays*, p. 45). « Je remarque, en effet, dit Cairnes, qu'il y a des auteurs qui considèrent l'or non seulement comme un bon intermédiaire d'échange, mais encore comme une source d'énergie productive connue : « la puissance motrice de l'indus-« trie et du commerce » et qui, par conséquent, considèrent qu'une « addition à la quantité de la monnaie équivaut à « l'accroissement du capital fixe du pays », et qu'elle exerce le même effet sur l'industrie que « des ports, des routes et des « manufactures améliorées » (1). Avec de pareilles vues, l'influence de la découverte des mines d'or doit paraître avantageuse sous tous les rapports, non seulement à la contrée qui produit la monnaie à peu de frais, mais bien plus encore à celle qui parvient à la retenir d'une manière permanente. Mais malgré tout ce que la théorie mercantile peut dire de plausible, le bon sens aussi bien que la science économique continueront à demander comment le monde peut s'enrichir en se

(1) Cairnes fait ici allusion à Seyd et à Took.

séparant de ses richesses réelles (biens économiques). Comment le bien-être de l'Europe et de l'Asie peut s'accroître en se séparant des objets qui constituent le bien-être, en recevant en échange, non des objets utiles à la vie, non des provisions de laines ou de graisse, de blé ou d'autres denrées, non les produits que les nouveaux territoires sont particulièrement en en état de fournir et dont les vieux pays ont un si grand besoin, mais quoi? des masses de métaux précieux, un simple moyen d'échange et des plus encombrants. » Et plus loin: « Les autres nations du monde sont-elles donc destinées à travailler éternellement au profit des contrées à or, et à ne recevoir que la stérile compensation d'un accroissement de leur circulation ? »

A cela M. Walker ne trouve à opposer que « l'exposé très sérieux et trèsimportant de Hume, qu'aiment à citer les avocats d'un accroissement de la monnaie ». Il s'agit de David Hume, dont les célèbres essais ont été traduits pour la *Collection* Guillaumin (Mélanges, vol. I.); le texte anglais que cite M. Walker, paraît un peu plus condensé que celui de la traduction de l'Essai sur l'argent, nous allons donc le traduire, en ajoutant qu'en lisant l'Essai en entier, on a l'impression que D. Hume pense comme Cairnes. Du reste, voici le passage en question :

« Il est certain (dit D. Hume) que, depuis la découverte des mines de l'Amérique (au seizième siècle), l'industrie s'est accrue chez toutes les nations de l'Europe, mais non chez les possesseurs de ces mines; et cet accroissement peut être attribué, à côté d'autres causes, à l'affluence de l'or et de l'argent. Nous trouvons, en effet, que dans chaque royaume où ces métaux affluent, toutes les choses prennent une autre face; le travail et l'industrie s'animent; le marchand devient plus entreprenant, le manufacturier plus diligent et habile, et même le fermier suit sa charrue avec plus d'ardeur et d'attention. Il n'est pas facile d'expliquer cet effet, si nous avons présent à l'esprit que l'abondance des monnaies ne peut qu'augmenter le prix de toutes choses, ce qui obligera chacun de donner un plus grand nombre de ces petites pièces jaunes ou blanches pour chaque objet qu'il achète. Quant au commerce extérieur, il paraît qu'une grande abondance de monnaie lui est plutôt désavantageuse, en élevant les salaires.

« Pour expliquer le phénomène, nous devons considérer que,

bien que la hausse des prix soit une conséquence de l'augmentation de l'or et de l'argent, la hausse ne suit pas immédiatement cet accroissement; il faut quelque temps pour que la monnaie circule dans l'État entier, et que les effets s'en fassent sentir dans toutes les couches de la société. Tout d'abord on ne remarque aucun changement; les prix haussent par degrés, tantôt un produit, tantôt l'autre est atteint, jusqu'à ce que l'ensemble des prix se soit mis au niveau de la nouvelle quantité d'espèces qui se trouvent dans le royaume. Selon moi (dit D. Hume), c'est simplement dans cet intervalle, dans cette situation intermédiaire entre l'acquisition de la monnaie et la hausse des prix, qu'une quantité croissante d'or et d'argent est favorable à l'industrie. Alors, toute quantité de monnaie importée n'est pas immédiatement dispersée entre beaucoup de mains, mais elle reste dans les caisses d'un petit nombre de personnes qui s'empressent de l'employer à leur avantage. »

Nous aurions voulu pouvoir discuter différents points exposés dans les *Principles* de M. Sidgwick, livre II, chap. v et citer quelques passages de l'ouvrage de M. Macleod, *The Principles of pol. ec.* tome I, mais nous craignons d'abuser des répétitions. Nous devons cependant, avant de passer aux auteurs allemands, citer un travail de M. J. Lawrence Laughlin : *Gold and price since* 1873 (extrait du *Quarterly Journal of economics*, 1887), dans lequel l'auteur conteste que la baisse actuelle des prix doit être ramenée à la rareté relative de l'or. Il a dû partir de l'année 1873 comme MM. Giffen et Goschen, mais ces messieurs avaient eu grandement tort de prendre l'année 1873 comme point de départ, cette année ayant eu des prix exceptionnels poussés très loin par une spéculation malsaine.

Il n'est pas nécessaire de dire que la question des monnaies est traitée dans tous les manuels d'économie politique allemands, et quelques autres se sont acquittés de leur tâche avec une véritable supériorité, nous nous bornerons cependant à nous arrêter sur deux monographies, très favorablement connues. L'une est M. le prof. Carl Knies, qui a écrit *Das Geld* (la monnaie, l'argent, Berlin 1873) avec un supplément sous le titre de *Weltgeld und Weltmünzen* (Monnaie universelle, Berlin, 1874), l'autre est de M. Hertzka, publiciste autrichien.

M. Knies consacre une série de pages (p. 115 et suiv.) à l'étude de cette question, comment l'argent ou la monnaie

arrive à mesurer la valeur. La difficulté à vaincre est celle-ci : quand on mesure, on emploie un objet ou moyen de même nature que la chose à mesurer (un mètre pour la longueur, un gramme ou ses multiples pour le poids, etc.). « La monnaie est, il est vrai, un bien économique, comme les choses dont elle doit mesurer la valeur, mais c'est en même temps une espèce différente de bien, elle est d'ailleurs différente de chaque sorte de biens, dont elle aura à déterminer la valeur. Une livre de métaux précieux est sans doute une quantité de biens d'une nature particulière. Les biens fongibles (remplaçables), et la monnaie est la plus fongible des choses (1), ont cela de particulier que chaque quantité de ces biens peut être substituée à chaque autre quantité de même grandeur. Il en résulte qu'à l'aide d'une livre d'argent on peut mesurer la valeur d'une quantité quelconque d'argent, mais ce n'est pas une raison pour qu'on puisse, avec le plus fongible des biens, mesurer toutes les autres espèces de biens. Chaque espèce de biens a quelque chose en propre, qui lui est particulier et par lequel il se distingue des autres. C'est précisément ce qui les rend *incommensurables* entre eux : on ne peut pas plus dire combien d'argent vaut un beau tableau, qu'on peut évaluer une maison en chevaux de selle ou un verre d'eau en aromes de violette. »

L'auteur n'en conclut pas que la monnaie ne puisse pas du tout servir de mesure de la valeur ; mais comme on ne peut mesurer une chose qu'avec un objet de même nature, il faut donc chercher une qualité commune à tous les biens économiques, et nous trouvons d'abord leur utilité, « ils sont des moyens limités de satisfaire les besoins extérieurs des hommes » (dit l'auteur), et ensuite aussi qu'ils ont généralement coûté du travail. Voilà donc deux moyens (utilité, le travail) à l'aide desquels on peut essayer de mesurer des objets de nature différente.

Si le travail pouvait réellement rendre ce service, voici comment on devrait procéder : on établirait la quantité de travail nécessaire pour produire une livre d'argent ; puis un objet qui

(1) Cela veut dire que si vous m'avez prêté une pièce de 5 fr., je puis vous payer en vous donnant n'importe quelle autre pièce de 5 fr. qui est au monde. Mais si vous m'avez prêté un volume de Racine, je ne pourrais vous donner en place un volume de Corneille, ce ne sont pas des volumes identiques.

ne coûte que la moitié de ce travail vaudrait une demi-livre d'argent et les autres objets vaudraient en proportion. Il n'a pas manqué d'auteurs qui l'ont ainsi entendu, et c'est surtout K. Marx (1) qui a exposé cette doctrine dans toute sa pureté et et en a tiré les conséquences qu'elle lui semblait comporter.

M. Knies cite la page du *Capital* dans laquel Marx expose sa théorie et nous la reproduisons d'après la traduction revue par l'auteur (p. 13 de la traduction), bien que cette traduction soit loin d'être parfaite : « L'utilité d'une chose fait de cette chose une valeur d'usage. Mais cette utilité n'a rien de vague et d'indécis. Déterminée par les propriétés du corps de la marchandise, elle n'existe pas sans lui. Ce corps lui-même, tel que froment, diamant, etc., est conséquemment une valeur d'usage, et ce n'est pas le plus ou moins de travail qu'il faut à l'homme pour s'approprier les qualités utiles qui lui donnent ce caractère. Quand il est question de valeurs d'usage, on sous-entend toujours une quantité déterminée, comme une douzaine de montres, un mètre de toile, une tonne de fer, etc. Les valeurs d'usage (l'utilité) des marchandises fournissent le fond d'un savoir particulier, de la science et de la routine commerciale. Les valeurs d'usage ne se réalisent que dans l'usage ou la consommation. Elles forment la *matière de la richesse*, quelle que soit la forme sociale de cette richesse. Dans la société que nous avons à examiner, elles sont en même temps les soutiens matériels de la valeur d'échange (2).

« La valeur d'échange apparaît d'abord comme le rapport *quantitatif*, comme la proportion dans laquelle les valeurs d'usage d'espèce différente s'échangent l'une contre l'autre, rapport qui change constamment avec le temps et le lieu. La valeur d'échange semble donc quelque chose d'arbitraire et de purement relatif; une valeur d'échange immanente, intrinsèque à la marchandise, paraît être, comme dit l'école, une *contradictio in adjecto*. Considérons la chose de plus près.

(1) Ad. Smith et Ricardo semblent aussi aussi avoir soutenu cette doctrine, mais ils ont expressément fait la part du capital; en tout cas, il n'y a pas d'analogie entre leur théorie et celle de Marx. Ils ont seulement considéré le travail comme élement caractéristique et non comme élément unique de la valeur. V. le chap. V, surtout p. 152 et suiv.

(2) En allemand *Werthträger*, littéralement, porte-valeur. M. Cernuschi, *Anatomie de la monnaie*, a inventé *prétiophore*. Soutien de la valeur n'est pas heureux.

« Une marchandise particulière, un quarteron de froment, par exemple, s'échange dans les proportions les plus diverses avec d'autres articles. Cependant sa valeur d'échange reste immuable, de quelque manière qu'on l'exprime, en x cirage, y soie, z or, et ainsi de suite. Elle doit donc avoir un contenu distinct de ces expressions diverses. Prenons encore deux marchandises, soit du forment et du fer. Quel que soit leur rapport d'échange, il peut toujours être représenté par une équation dans laquelle entre une quantité quelconque de fer, par exemple, 1 quarteron de froment = a kilogr. de fer. Que signifie cette équation? C'est que dans deux objets différents, dans 1 quarteron de froment et dans a kilogr. de fer, il existe quelque chose de commun. Les deux objets sont égaux à un *troisième* qui, par lui-même, n'est ni l'un ni l'autre. Chacun des deux doit, en tant que valeur d'échange, être réductible au troisième, indépendamment de l'autre...

« Ce quelque chose de commun ne peut être une propriété naturelle quelconque, géométrique, physique, chimique, etc., des marchandises. Leurs qualités naturelles n'entrent en considération qu'autant qu'elles leur donnent une utilité qui en fait des valeurs d'usage. Mais d'un autre côté, il est évident que l'on fait abstraction de la valeur d'usage des marchandises quand on les échange et que tout rapport d'usage est même caractérisé par cette abstraction. Dans l'échange, une valeur d'usage vaut précisément autant que toute autre, pourvu qu'elle se trouve en proportion convenable... Comme valeurs d'usage les marchandises sont avant tout de qualités différentes ; comme valeur d'échange, elles ne peuvent être que de différentes quantités (1).

« La valeur d'usage des marchandises une fois mise de côté (c'est beaucoup demander!), il ne reste plus qu'une qualité, celle d'être des produits du travail. Mais déjà le produit du travail lui-même est métamorphosé à notre insu. Si nous faisons abstraction de sa valeur d'usage, tous les éléments

(1) Disons en passant que cette assertion est fausse, car dans la pensée de l'auteur, le produit de trois journées de travail vaut le produit de trois journées de travail. Or, trois journees appliquées à un champ fertile produisent le double ou triple de ce que produisent trois journées appliquées à une terre médiocre, il n'y a donc pas seulement des *quantités* égales (trois journées), il y a aussi des *qualités* différentes (fertiles et médiocres). Nous aurions bien d'autres objections à faire.

matériels et formels qui lui donnaient cette valeur disparaissent à la fois. Ce n'est plus, par exemple, une table, ou une maison, ou du fil, ou un objet quelconque ; ce n'est pas non plus le produit du travail du tourneur, du maçon, de n'importe quel travail productif déterminé. Avec les caractères utiles particuliers des produits du travail disparaissent en même temps, et le caractère utile des travaux qui y sont contenus, et les formes concrètes diverses qui distinguent une espèce de travail d'une autre espèce. Il ne reste donc plus que le caractère commun de ces travaux ; ils sont tous ramenés au même travail humain, à une dépense de force humaine de travail (1), sans égard à la forme particulière sous laquelle cette force a été dépensée.

« Considérons maintenant le résidu des produits du travail. Chacun d'eux ressemble complètement à l'autre. Ils ont tous une même réalité fantomatique. Métamorphosés en *sublimés* identiques, échantillons du même travail indistinct, tous ces objets ne manifestent plus qu'une chose, c'est que dans leur production une force de travail humaine a été dépensée, que du travail humain y est accumulé. En tant que cristaux de cette substance sociale (2) commune, ils sont réputés valeurs. Le quelque chose de commun qui se montre dans le rapport d'échange ou dans la valeur d'échange des marchandises est par conséquent leur valeur ; et une valeur d'usage, ou un article quelconque, n'a une valeur qu'autant que du travail humain est matérialisé en lui. »

M. Knies reproduit encore quelques autres phrases, mais il ne s'agissait ici que d'exposer l'opinion de K. Marx en termes authentiques, et à ce point de vue, ce que nous citons suffit. Nous retrouverons d'ailleurs plus loin le nécessaire. — M. Knies ne peut pas admettre que deux valeurs d'usage, deux utilités, deux objets s'échangent l'un contre l'autre (sont deux valeurs

(1) « Force humaine de travail » (*menschliche Arbeitskraft*) n'est pas autre chose que « travail humain », en français du moins, la répétition n'a pas de sens En fait, la pensée est fausse, ce que je paie à l'ouvrier, ce n'est pas sa « force de travail » (son aptitude au travail), mais son travail, le résultat de cette « force ». La *force de travail* est une abstraction, le travail est une chose concrète, puisque le salaire est proportionnel à l'efficacité du travail. Voir le chap. *Salaire*.

(2) Pourquoi le « travail humain » est-il une « substance sociale » ? Est-ce que Robinson n'a pas travaillé ?

d'échange égales) simplement parce qu'ils ont coûté le même nombre d'heures de travail. « On ne peut pas réduire des valeurs d'usage, c'est-à-dire des *jouissances*, en leur contraire, en quantités de *peines*, de sacrifices. On ne peut estimer comparativement des valeurs d'usage (des utilités) de nature différentes qu'en les réduisant ou convertissant en une valeur d'usage commune (aux valeurs à comparer). »

Avant de rechercher cette valeur commune, M. Knies rappelle que Marx a lui-même déclaré (p. 7 de l'édition allem.) qu'il est des valeurs d'usage qui ne sont pas des valeurs d'échange, parce qu'elles n'ont pas donné lieu à du travail (par exemple, les plantes dans un terrain sans maître). Cette valeur d'usage ne peut donc pas être mise en rapport avec une quantité de travail. Puis, il est certain que si le pain, des souliers, des livres satisfont nos besoins, ce n'est pas par la seule raison qu'ils sont le produit du travail, et on ne saurait soutenir que les rayons du soleil, de l'eau pure, de l'air, ne nous sont salutaires que parce qu'ils ne sont pas le produit du travail humain. « Or, si l'intervention ou la non-intervention du travail n'est pas un élément essentiel de la valeur d'usage, la quantité plus ou moins grande de travail (qu'il contient) ne saurait influer sur la plus ou moins grande valeur d'usage d'un bien économique... » M. Knies développe cette idée, et montre aussi qu'on ne peut pas remplacer le talent, l'habileté, par une durée plus longue du travail.

Comme il ne s'agit pas pour nous ici de réfuter la théorie de Marx sur le travail mesure de la valeur — M. Knies montre très bien que cette théorie n'est pas soutenable — nous passons sans autre transition à l'exposition des idées de M. Knies. Ce savant pense que les équations de valeurs d'échange ne s'expliquent pas, comme le croit Marx, « par la mise de côté » ou en faisant abstraction de la valeur d'usage, mais plutôt en faisant abstraction de ce qu'il y a de différent dans les valeurs d'usage mises en présence ; en d'autres termes non par la réduction d'une chose en une autre, mais en recherchant le genre de valeur d'usage qui comprend les diverses espèces de cette valeur (p. 124).

Ce qui représente le genre, c'est une valeur d'usage fongible, un porte-valeur, un objet que chacun reconnaît volontiers comme valeur et accepte en remplacement d'autres valeurs.

Quant à l'équivalence des quantités, c'est le plus souvent le jugement des possesseurs des objets qui en décide, mais il y a aussi des appréciations reçues dans les relations sociales ou commerciales, c'est donc à tort qu'on a opposé la valeur d'échange à la valeur d'usage pour tirer de cette opposition des arguments contre la société actuelle, par conséquent en faveur du socialisme. On dit (p. 125) : Un quintal de blé est un quintal de blé, son utilité (sa valeur d'usage) est partout et toujours la même, mais sa valeur d'échange varie, change. Cela n'est pas exact, dit M. Knies; en parlant ainsi on ne tient pas compte du fait que la société aussi attribue une valeur à chaque quantité de biens. La société a besoin de blé, et ce besoin est satisfait par l'ensemble du blé existant. Plus les provisions existantes sont faibles par rapport au besoin, plus s'accroît la valeur d'usage de chaque quintal de blé. Un quintal de blé est le $\frac{G}{1\,000\,000}$ ou le $\frac{G}{2\,000\,000}$, selon que le stock est de 1 ou 2 millions de quintaux (G = valeur d'usage). « Si l'on objecte que l'usage du fer est bien plus utile à l'homme que celui de l'or, et que pourtant 1 livre d'or vaut 25.000 livres de fer, on ne doit pas perdre de vue qu'un peuple peut estimer l'utilité du fer à dix fois celle de l'or, mais se trouver en présence de 2 millions et demi de quintaux de fer et seulement de 20 quintaux d'or. » C'est la surabondance de l'un et la rareté de l'autre qui détermine ici le prix plutôt que la valeur d'usage.

L'auteur insiste beaucoup sur le caractère fongible de beaucoup de valeurs, d'usage faisant remarquer que dans le même ordre de satisfactions, l'une peut souvent remplacer l'autre, la toile de coton le tissu de lin, la houille le bois, un aliment l'autre, même un plaisir l'autre. Mais comme ces objets sont destinés à la satisfaction de besoins généraux, c'est-à-dire propres à chaque individu, l'auteur dit : « *Gesellschaftlich anerkannte Güter* (biens reconnus utiles par la société); or, ce nous semble, la *société* n'a pas grand'chose à voir là-dedans (l'auteur a-t-il voulu imiter Marx qui met plus d'une fois *gesellschaftlich* à la place de *normal* (1)? Quoi qu'il en soit, cette utilité fongible, et non une quantité de travail, est la « substance de

(1) Cette tendance à employer mal à propos le mot *social* gâte les meilleurs livres des économistes allemands. On ne devrait pas être, à ce point, esclave de la mode. Certains auteurs italiens sont également tombés dans ce travers.

la valeur » reconnue par tout le monde. « Et comme cette utilité ou valeur d'usage se trouve contenue de la même façon dans chaque espèce de biens (objets, richesses) employés comme monnaie, que dans tous les autres biens admis par la société (comme utiles), elle peut être mesurée à l'aide d'une livre d'or, comme une distance est mesurée par le mètre, une superficie par le mètre carré, etc. La mesure est d'une nature semblable à la chose qu'on veut mesurer ». Il est reconnu, en Allemagne aussi, que M. Knies ne brille pas par la clarté, et si nous avons abrégé, nous avons cru devoir conserver au moins les grandes lignes du raisonnement de l'auteur.

Au fond, il me semble que la pensée de l'auteur doit pouvoir se réduire à ceci : la division du travail rend indispensable un moyen d'établir l'équivalence de produits divers ; ce moyen doit avoir de la valeur par son utilité (car les produits ont de l'utilité), et cette valeur doit être attachée à un objet ou une matière fongible (un litre de blé peut être donné pour un autre, 1 gramme d'or, vaut tout autre gramme d'or)... Il reste néanmoins un hiatus, une solution de continuité dans le raisonnement pour arriver à pouvoir dire 1 litre de ceci vaut 1 gramme de cela. On comble le trou, en recourant, soit à l'appréciation de chaque individu pour ses besoins particuliers, soit au jugement concordant des habitants d'un pays, jugement qui est généralement une transaction, mais par lequel on fait accepter l'unité de valeur d'une matière comme égale à l'unité de valeur d'une autre matière. Il convient d'ajouter que, si l'appréciation individuelle peut être purement subjective, le jugement concordant d'un pays est presque nécessairement objectif, il ne peut reposer, ce semble, que sur la rareté et l'abondance et sur la facilité ou les difficultés de la production, mais surtout sur son degré d'utilité. C'est ainsi que la valeur devient la mesure de la valeur.

L'autre monographie dont nous avons à parler est de M. Th. Hertzka, elle a pour titre : *Das Wesen des Geldes* (La nature de la monnaie (1) Leipzig, Duncker et Humblot, 1887). L'auteur émet des vues que nous ne pouvons qu'indiquer ici, mais qu'il

(1) Le mot monnaie se dit en allemand *Geld* et *Münze*, plus souvent *Münze*, J'auraisdû dire : La nature de l'argent, mais le lecteur aurait peut-être pensé au métal blanc. On aurait aussi pu prendre le mot numéraire, mais ce terme a d'autres inconvénients.

défend avec vigueur et habileté. Il dit entre autres choses : « Par suite de l'abondance des métaux et de la baisse et leur valeur qui en résulte, l'or l'emportera partout sur l'argent, qui est très encombrant. Il n'y a pas de mesure constante de la valeur, et le double étalon causera plus d'oscillations qu'un étalon simple. L'importation et l'exportation des métaux précieux dépend, pour chaque pays, de l'offre et de la demande, c'est-à-dire des besoins. La rareté ou l'abondance des métaux précieux sont, dans la plupart des pays, des phénomènes durables. Généralement les pays producteurs de métaux précieux en exportent, les autres en importent : ni l'importation ni l'exportation de ces métaux n'ont de rapport avec la richesse d'une contrée, ni avec le taux de l'intérêt. » C'est cette matière surtout, avec la question des étalons monétaires, que l'auteur traite avec talent; nous n'avons pu que résumer quelques propositions de l'auteur et renvoyons à son livre pour les développements.

Mentionnons encore une excellente monographie italienne qui a pour auteur M. A. de Viti de Marco : *Moneta e prezzi*, etc. (Città di Castello, S. Lapi, 1885). C'est surtout la *Teoria quantitativa* qui y est traitée, c'est-à-dire l'influence de la rareté ou de l'abondance des métaux précieux sur les prix. Il prouve que cette influence existe, mais en tenant compte de l'action du crédit. Ajoutons un argument. Supposant qu'un pays remplace toute sa monnaie métallique, ou à peu près, par du papier, est-ce que ce dernier resterait au pair, même si l'émission du papier n'était pas exagérée? La pratique ne peut pas répondre à cette question, car là où il n'y a pas d'argent, on a, semble-t-il, toujours exagéré les émissions. Mais les a-t-on réellement exagérées? Où est le critérium? Dans la dépréciation du papier, dira-t-on; mais n'est-il pas possible aussi que le papier soit comme la vigne, qui a besoin d'un soutient vigoureux pour ne pas ramper sur la terre? (La foi, le danger, le patriotisme?)

M. de Viti de Marco traite encore d'autres questions, mais elles sortent du cadre de ce chapitre.

Nous avons renvoyé à la fin un passage de M. Cernuschi intitulé : « Les éléments de la valeur » (Mécanique de l'Échange, Paris, 1865). Sans que l'auteur ait peut-être extrait de l'idée tout ce qu'elle renferme, il nous semble qu'elle mérite d'être rapprochée de celle de M. Knies que nous venons de résumer. Voici les passages de M. Cernuschi qui nous intéressent (p. 9) :

« Il faut toujours se nourrir, toujours se couvrir, toujours s'abriter, toujours communiquer, toujours échanger. Si on n'a que des vivres, si on n'a que des vêtements, si on n'a que des habitations, si on n'a que des véhicules, si on n'a que de l'or, on périt. Il faut donc prendre plusieurs biens dans l'inventaire général et les posséder simultanément. Non seulement ils sont utiles, c'est-à-dire nécessaires ou agréables, mais l'utilité de chacun serait nulle si elle n'était pas combinée avec l'utilité des autres. Ce besoin absolu de combiner en une seule plusieurs utilités ne fait cependant pas que l'utilité de chacun des biens simultanément possédé soit d'égale importance.

« Il y a au sein de cette utilité combinée des différences d'utilité, comme il y a au sein de la lumière des rayons différemment colorés. Les différences produisent des comparaisons, les comparaisons s'expriment par des nombres. Le nombre qui exprime la comparaison entre l'utilité d'un bien et l'utilité des autres biens, c'est la valeur. Comment chiffrer la valeur? Que valent les biens existants, que vaut l'inventaire général?

« Tant qu'on ne dit pas combien une longueur est multiple ou sous-multiple d'une autre longueur, il est impossible d'énoncer une longueur quelconque. De même, tant qu'on ne dit pas combien une valeur est multiple ou sous-multiple d'une autre valeur, il est impossible d'énoncer une valeur quelconque. Pour mesurer la plus grande longueur que l'homme puisse parcourir, la circonférence de la terre, on prend un *tantième de cette circonférence* (1), puis on énonce qu'elle équivaut à tant de fois la longueur de ce tantième. De même, pour mesurer la valeur de tous les biens existants, *la valeur totale de l'inventaire général* (1), il faut en prendre un tantième, puis énoncer qu'elle est égale à tant de fois la valeur de ce tantième..... (p. 13). La valeur de l'inventaire général est une grande unité dont toutes les unités particulières sont les portions. Toutes ces portions sont donc multiples ou sous-multiples en valeur les unes des autres et peuvent s'évaluer réciproquement. L'unité fer, l'unité sol cultivé, l'unité or, l'unité d'un bien quelconque peut évaluer toutes les autres unités et se faire évaluer par chacune d'elles.

« La valeur de chaque unité particulière est formée par deux

(1) C'est nous qui soulignons.

éléments : d'abord le tantième, c'est-à-dire la quantité d'utilité qu'on reconnaît au bien dont l'unité fait partie, comparativement à la quantité d'utilité qu'on reconnaît aux autres biens; ensuite la masse, c'est-à-dire la quantité qui existe de ce même bien. La valeur des biens est, par conséquent, en raison directe des tantièmes et en raison inverse des masses. Chaque masse vaut un tantième de l'inventaire général, et chaque unité particulière vaut un sous-tantième de la masse à laquelle elle appartient. »

L'auteur montre ensuite que les valeurs ne sont pas fixes, parce que les tantièmes varient. La théorie que M. Cernuschi expose dans ce passage, est très remarquable et nous croyons qu'en la creusant et développant ou complétant on pourrait en tirer un résultat définitif. M. Knies a connu cette théorie, mais il ne nous semble pas qu'il l'ait fait avancer.

Citons encore un passage qui est curieux parce que M. Cernuschi est à la tête des bimétallistes (p. 148) : « Il y a aussi des pays où les deux métaux sont employés simultanément comme monnaies. Dans ces pays, pour établir deux monnaies, il a fallu fixer un rapport de valeur entre l'or et l'argent. Il a fallu établir qu'une unité de poids d'or vaut invariablement un certain nombre d'unités de poids d'argent. Tant que l'or et l'argent se maintiennent réellement dans le rapport de valeur qu'on a fixé, les deux monnaies circulent simultanément ; mais s'il arrive que le rapport de valeur varie par une plus grande importation ou exportation de l'un ou de l'autre métal; alors, dans ce pays à double monnaie, on ne voit plus circuler que le métal déprécié, *l'autre disparaît :* on le démonétise, on le fond, on l'envoie au dehors, ou quelquefois par exception, le conserve dans l'attente d'une plus-value encore plus grande. Quand on en est là, personne ne fait plus frapper de monnaies avec le métal renchéri, à moins que la loi n'intervienne pour fixer un rapport différent entre la valeur de l'or et celle de l'argent. »

Ne croirait-on pas lire une réfutation du bimétallisme ?

Quelques mots en passant sur le bimétallisme. M. Knies, dans la deuxième édition de son ouvrage sur les monnaies (*Geld*, etc.), touche à cette question. Il examine d'abord les opinions émises par Wolowski qui était d'avis que le double étalon réduit les écarts dans les oscillations de la valeur entre

les deux métaux précieux. Wolowski ne pensait pas, comme les bimétallistes, M. Cernuschi en tête, que le gouvernement peut — et a le droit — de fixer envers et contre tout (1) le rapport de valeur entre les deux métaux, mais seulement que la qualité libératoire possédée par les deux métaux permettrait de ramener à la moyenne la valeur du métal qui s'élève trop, en se servant exclusivement de l'autre, dont la valeur a baissé, cet emploi plus fréquent en ferait remonter la valeur. C'est, encore une fois, un moyen de réduire les écarts.

M. Knies ne croit pas que l'influence des gouvernements sur le rapport de valeur entre les deux métaux puisse être décisive, même s'ils étaient tous d'accord. La fixation légale ne lierait pratiquement que les créanciers et les débiteurs, bien qu'on ne sache pas ce qui autoriserait les États à favoriser un groupe de citoyens aux dépens de l'autre. Du reste, en ces matières, les gouvernements ne peuvent pas faire ce qu'ils veulent. Ils ne peuvent pas faire que la production de l'or et de l'argent conserve la proportion prévue ou plutôt prédestinée par les traités bimétallistiques, et ils ne peuvent empêcher le commerce de tenir plutôt compte de la nature des choses, que d'une loi irrationnelle. Viennent ensuite les perturbations, qui se produiraient dans les divers États et qui étendraient leurs liens, tels que le papier-monnaie, la pression des intérêts particuliers de certains États, les influences populaires, etc. En somme, s'il y avait des empêchements majeurs à l'adoption de l'étalon unique d'or, ce n'est pas, selon M. Knies, dans le double étalon, mais dans l'étalon unique d'argent que serait le remède (l'étalon, en effet, doit être unique) (2).

(1) Il se bornait à soutenir l'utilité du double étalon, sans songer à faire violence, il voulait persuader et non contraindre.

(2) L'Italie s'est occupée de bonne heure des monnaies, bien avant Adam Smith, ses publicistes avaient traité la question avec un certain succès. Plus récemment M. Messadaglia a fait paraître une excellente monographie sous le nom de *Moneta* et M. Maffia Pantaleoni a exposé la question dans ses *Principij di economia pura* (Florence, Barbera, 1888), p. 269 et suiv. Ces deux savants se rangent parmi les plus distingués d'Italie.

CHAPITRE XXIII

LES BANQUES ET INSTITUTIONS DE CRÉDIT (1)

Les Institutions de crédit font le commerce du crédit, elles en achètent et en vendent. Il en est qui font tous les genres d'opérations qui se rattachent à ce commerce, mais la plupart se spécialisent et se consacrent de préférence à l'une ou l'autre des catégories d'affaires dans lesquelles le temps intervient comme élément caractéristique (v. la définition du crédit, p. 381). On a l'habitude de diviser le crédit en *réel* (foncier, sur gage, etc.) et *personnel*, division qui laisse à désirer parce qu'elle néglige les nuances ; or c'est avec le crédit personnel qu'on classe les affaires de banque.

Avant la banque, il y eut le banquier, avant le banquier, le capitaliste. Ces deux derniers diffèrent entre eux sur un point important : le capitaliste ne travaille (ou à peu près) qu'avec ses propres fonds, le banquier emploie surtout les fonds d'autrui. Il s'ensuit que le capitaliste est toujours créancier, le banquier à la fois créancier et débiteur, car il emprunte pour prêter. L'industrie des uns et des autres remonte à l'antiquité grecque et romaine, il y

(1) Nous avons classé le chapitre *Crédit* après le chapitre *Capital*, parce que le crédit fait le plus souvent passer le capital entre les mains qui sauront l'utiliser. De même nous rangeons le chapitre *Banques* après le chapitre *Monnaies*, parce que le billet de banque, les virements, chèques se substituent souvent aux espèces et rendent le service de la monnaie, ils en sont pour ainsi dire le complément.

avait à Milet, Éphèse, Corinthe, Athènes des trapézites Τραπεζιται, à Rome et ailleurs des *argentarii* et *mensarii*, les mots Τραπεζα et *mensa* signifient table ; le *banc*, dont on fait dériver banque, était primitivement une simple planche posée sur des supports et figurant un comptoir, une table. On a contesté cette étymologie, comme on le verra plus loin, mais peu importe ; nous avons seulement voulu rappeler que l'industrie remonte très haut, qu'elle florissait déjà au temps de Thémistocle et qu'elle est arrivée jusqu'à nous, à travers les siècles, sans solution de continuité.

La grande variété des monnaies due à la multiplicité des petits États qui florissaient au cinquième siècle avant notre ère en Asie Mineure, en Grèce et les contrées adjacentes, a fait naître l'industrie des changeurs. Les premiers se sont assis derrière une petite table sur le marché avec quelques sébiles contenant des monnaies, ce sont les humbles ancêtres des fières banques d'Angleterre, de France et autres pays. Quand les petits changeurs furent devenus grands, ils eurent de solides voûtes bien cadenassées pour conserver leur trésor. Avec la fortune vint la confiance, et souvent on leur donna à garder des sommes d'argent. On rétribua d'abord ce service, puis les gardiens, loin de se faire rémunérer, payèrent eux-mêmes des intérêts aux propriétaires pour être autorisés à utiliser les dépôts, ils se déclaraient néanmoins prêts à le rembourser sur demande. On ne tarda pas à émettre des mandats de payement sous la forme de chèques ou de lettres de change (pour nous servir des termes modernes) et le procédé des virements de compte, ainsi que d'autres opérations qui nous semblent nées d'hier, était également familier aux banquiers de l'antique Grèce. Il y eut peut-être des essais d'associations de capitaux pour entreprendre des affaires de banque, mais ce n'est qu'à partir du moyen âge que nous voyons se

former ces grands établissements de crédit auxquels nous réservons le nom de Banques (1).

Si le crédit est presque aussi vieux que les monnaies, s'il a eu vingt-deux ou vingt-quatre siècles pour se développer, il n'est pas étonnant qu'il soit aujourd'hui plus répandu que jamais, que ses opérations soient plus variées et ses procédés plus parfaits. On a fait de longues énumérations des unes et des autres ; en les résumant, il nous sera plus facile d'en donner une vue d'ensemble et d'expliquer les différents mécanismes qu'on met en mouvement :

1. Il y a d'abord les établissements qui ne s'occupent que du *crédit réel*, crédit très mal dénommé, si la confiance est son essence, car la confiance en est presque absente. Le crédit, dit réel, est un prêt sur gage, que le gage soit un immeuble (crédit foncier, crédit hypothécaire) ou qu'il consiste en marchandises, bijoux, métaux précieux, effets publics, c'est le même principe. Les établissements qui prêtent sur gage immobilier font généralement bande à part, soit qu'ils aient à leur tête une société d'actionnaires prêteurs (ou garantissant les prêts), soit qu'ils consistent en une association d'emprunteur comme en Prusse. Les prêts immobiliers sont cependant des opérations de crédit, car l'élément caractéristique y est, savoir : l'intervalle de temps qui sépare la création de la dette de son extinction.

Ce qui différencie les prêts sur gages immobiliers des prêts sur gages mobiliers, c'est la durée de la dette. Les prêts sur gages mobiliers, marchandises, lingots, effets sont généralement fait pour des mois, les prêts sur gages immobiliers pour des années. Aussi les premiers sont-ils généralement réservés aux banques proprement dites, qui

(1) Mentionnons ici une belle étude de M. L. Delisle, de l'Acad. des Insc. et B.-L. : *Mémoires sur les opérations financières des Templiers* (Mém. de l'Ac. des I. et B.-L. 1889).

font plus particulièrement du crédit personnel, lequel est toujours à court terme (maximum usuel trois mois). Aussi serions-nous disposé à remplacer la division du crédit en réel et personnel, par cette autre : 1° crédit à long terme ; 2° crédit à court terme, division d'autant plus exacte que le temps est l'élément caractéristique du crédit. Nous soumettons cette proposition à nos successeurs, en attendant nous ajouterons quelques courtes explications sur les crédits à long terme, c'est-à-dire les prêts hypothécaires ou sur immeubles. Nous avons distingué les sociétés de prêteurs des associations d'emprunteurs, mais les uns et les autres s'adressent au public, les premiers offrent des « obligations », les autres des « lettres de gage » (obligations hypothécaires), c'est presque la même chose, elles sont, les unes et les autres, vendues à la bourse, soit par la société, soit par l'emprunteur. Le remboursement a lieu par voie d'amortissement, c'est-à-dire par de petits payements successifs joints aux intérêts. Tant que ces payements sont régulièrement faits, le créancier ne peut pas exiger le remboursement intégral de ce qui lui reste encore dû (1). Le débiteur peut toujours se libérer par des payements anticipés. Ces deux points sont fondamentaux. D'un autre côté, le créancier qui voudrait rentrer dans ses fonds, le pourrait aisément, il n'aurait qu'à vendre ses actions et ses obligations. Nous n'avons pas besoin de faire ressortir la supériorité de cette organisation, dont les premières essais furent faits en Prusse sous Frédéric II, sur l'hypothèque ordinaire, consentie par un débiteur au capitaliste qui lui prête une somme d'argent.

2. Les banques de dépôt et de virement, qui étaient autrefois si importantes, n'ont plus qu'un intérêt historique. On y déposait des lingots ou du numéraire, pour être dis-

(1) C'est l'avantage propre aux sociétés. Les prêts consentis par des particuliers ne sont pas insensiblement amortis.

pensé de les garder chez soi, sans être empêché dans ses affaires : quand on avait un payement à faire, on donnait un mandat sur la banque, et généralement un simple virement éteignait la dette. La plupart de ces banques ont été fondées par suite du mauvais état des monnaies. La banque les recevait pour leur valeur en lingot pur, et en créditait le déposant, en adoptant pour unité de valeur un certain poids en argent. A Hambourg, il y avait le marc banco qui n'a jamais été frappé ; c'était une « monnaie de compte ». Les banques de dépôt et de virement qui ont joui du plus grand renom étaient celles de Venise (XIIe siècle), Amsterdam (1609), Hambourg (1619), Nuremberg (1621), Gênes (1407) et quelques autres. Leurs statuts n'étaient cependant pas identiques, mais les différences n'étaient pas fondamentales. Aujourd'hui toutes les banques acceptent des dépôts et font des virements.

3. C'est la banque d'escompte (et de dépôt) qui est la vraie banque moderne, car l'escompte est le grand véhicule du crédit, c'est en tout cas le plus important de ses procédés, celui dont se servent le commerce et l'industrie. L'emploi en étant presque universel, il ne peut être que très simple. Un fabricant vend ses produits à un marchand et reçoit de ce dernier une promesse de payer, à lui ou à un autre (billet à ordre), dans le délai de trois mois. Si le fabricant ne veut pas attendre trois mois et qu'il ne trouve pas un autre industriel qui accepte le billet en payement (la date ou la somme peuvent ne pas convenir), le fabricant s'adresse au banquier ou à la banque pour le faire escompter. C'est comme s'il disait : que me donnez-vous *aujourd'hui* pour les 100 francs que vous encaisserez dans trois mois ? On répondra peut-être : 99 francs, l'escompte étant à 4 p. 100 (l'an), et le fabricant endosse le billet pour le passer au banquier. Celui-ci, ayant une plus grande clientèle, étant plus connu, peut, en l'endos-

sant, le mettre en circulation (le passer à d'autres négociants), il peut aussi le garder ou le faire réescompter à la banque de France (B. d'Angleterre ou une autre). Les grandes banques exigent généralement que le billet à escompter porte trois signatures (pour avoir trois répondants); dans le cas présent elles s'y trouvent : 1° la signature du marchand ; 2° l'endossement du fabricant ; 3° l'endossement du banquier. Le banquier se fait habituellement payer une commission pour le service qu'il rend.

Nous parlons ici de préférence du banquier, parce que les banquiers sont beaucoup plus nombreux que les banques et que souvent il suffisent à la besogne. Ils reçoivent d'ailleurs également des dépôts et font d'autres opérations concurremment avec les grandes banques, mais ils jouissent d'une plus grande liberté qu'elles. De même que les banquiers peuvent escompter des billets à deux signatures, ils peuvent aussi payer un intérêt pour les dépôts, ce qui est généralement interdit aux grandes banques (1). Les uns et les autres font des virements de compte, payant sur mandat ou chèques, font des encaissements et rendent d'autres services analogues.

L'ouverture d'un compte courant sur dépôt et l'escompte de valeurs sérieuses (effets pour affaires réelles) sont des opérations presque sans risque, le banquier étant toujours couvert ; mais certains banquiers ouvrent aussi des crédits, des comptes courants à découvert, c'est une manière de faire une avance. Exceptionnellement ce sera une faveur inspirée par l'amitié, ou par une confiance toute particulière dans le talent d'un entrepreneur ; mais généralement le « découvert » ne sera pas sans quelque garantie, des répondants, des gages ou autres, car le banquier ne doit pas

(1) Surtout aux banques d'émission, qui ont déjà le billet au porteur et à vue. Elles n'en ont pas besoin, parce que leur crédit, la confiance dont elles jouissent, attirent suffisamment les capitaux. Du reste, ne pouvant pas se servir des dépôts, elles se font souvent payer un droit de garde.

s'exposer à des risques. Il y a des établissements qui n'en veulent courir aucun.

Beaucoup de banquiers font le commerce des lettres de change, soit de ville en ville, soit surtout d'un pays à l'autre. Ceux qui s'en font une spécialité sont dit « cambistes ». Un Parisien qui doit 10,000 francs à Londres aimera mieux demander à un banquier un effet sur Londres que d'envoyer 10,000 francs par la poste. Plus la somme sera considérable, plus l'effet pourra être préférable. Seulement, les effets peuvent être rares à de certains moments, ils seront chers, le change sera défavorable il faudra payer une prime ; si le montant de la prime venait à dépasser les frais de l'envoi par la poste, c'est naturelle la poste qu'on chargerait du payement ou du transport des lingots. Le change est une matière spéciale qui a été traitée dans nombre d'ouvrages (1) auxquels nous renvoyons.

4. La quatrième catégorie de banquiers ou de banques s'occupe beaucoup de spéculations, d'emprunts publics, du commerce d'effets publics, d'affaires de bourse, d'entreprises commerciales ; mais c'est à peine si la plupart de ces établissements peuvent encore compter parmi les vraies banques. Du reste, il en est beaucoup qui font à la fois de l'escompte et des entreprises variées.

5° Nous arrivons enfin aux banques d'émission, établissements publics ou privés, privilégiés ou non, qui émettent des billets à vue et au porteur. C'est à ces établissements que se rattachent presque toutes les polémiques auxquelles les banques ont donné lieu.

On n'a que des conjectures sur l'origine du billet à vue et au porteur, dit *billet de banque* ou *banknote*. Il est probable que les bulletins ou certificats de dépôt devinrent un papier de circulation par l'usage qui s'établit de les passer à d'autres sans les endosser, ce qui eut naturelle-

(1) Goschen, Juglar, Wolowski, Le Touzé, Haupt et autres (Paris, Guillaumin).

ment pour conséquence qu'on remplaça le nom du déposant par une formule qui attribua le certificat *au porteur*. De nos jours, les perturbations monétaires ont donné naissance aux *certificats* (de dépôt) d'*or* ou d'*argent*. Certains auteurs font naître le billet de banque en Suède vers (1660) (1), du moins comme mesure gouvernementale. Mais le papier au porteur est bien plus ancien, il est évident qu'il dérive de l'usage de quelques banquiers d'offrir leur papier déjà connu sur le marché contre le papier de leur client ; comme ils payaient exactement, la circulation multipliée de leur signature était une puissante réclame pour eux. Le billet du petit marchand a trois défauts : 1° la signature est inconnue ; 2° le montant du billet n'est pas rond, donc peu commode pour les échanges ; 3° l'échéance est lointaine. Le remède consistait à éviter les trois inconvénients, et les trapézites ou banquiers (« tabliers ») grecs, dès qu'ils eurent gagné de l'importance, purent remplacer — toujours ou à la volonté du déposant — le certificat de dépôt par un engagement direct de payer à vue et au porteur, engagement divisé en billets pour sommes rondes plus facilement transmissibles. Les billets dont le remboursement était sûr devaient être préférés aux lingots et aux lourdes monnaies ; ils pouvaient mieux se cacher et se transporter, et risquaient moins d'être volés ou altérés. Les billets au porteur ont sans doute été inventés plusieurs fois et dans des pays différents ; ils ont pour caractéristique d'être remboursés à vue en espèces sonnantes par la banque qui les a émis.

Si les banquiers ou les banques qui, par la suite des temps, émirent des billets, avaient toujours pu les rembourser à présentation, il ne serait venu à l'idée de per-

(1) Le fondateur s'appelle Palmstruck. Palgrave, *Notes on banking*, dit que la banque a été fondée en 1656 et que les premières notes ont été émises en 1658. La banque devint officielle en 1668.

sonne de protester contre ces émissions; mais ils n'ont pas toujours pu, car l'homme ne sait pas s'arrêter. Les banquiers durent bientôt remarquer que nombre de billets (ou les papiers qui en tenaient lieu) circulaient longtemps avant de paraître au guichet de remboursement, et que les dépôts en compte courant ne s'épuisaient jamais; ils jugèrent donc que la couverture métallique n'avait pas besoin d'être égale à la circulation, pour être en état de faire honneur à tous les engagements dont ils pouvaient prévoir l'échéance. Il ne faut pas oublier non plus, que dans les affaires normalement conduites, si les billets ne sont pas représentés dans la caisse de la banque par une somme d'argent équivalente, la différence est couverte par le portefeuille (ou un gage), principalement les effets escomptés, qui arrivent successivement à échéance et font rentrer les fonds.

Malheureusement, les banques n'ont pas toujours été sages, et de plus elles ont eu à subir les effets des guerres, des révolutions et autres calamités qui ont jeté une profonde perturbation dans les affaires; enfin certaines banques, dépendant de l'État, garantissent ses émissions. En pareil cas, l'équilibre entre les billets et l'encaisse se rompt, les billets rentrent et les dépôts sont redemandés avec trop de hâte pour qu'on puisse opérer immédiatement les remboursements au gré de l'impatience inquiète du public. Mais aux grands maux les grands remèdes. En cas de calamité publique (invasion, siège, etc.), le gouvernement prend une mesure de salut public et retarde toutes les échéances privées (*moratorium*). Pour les banques, cette mesure prend la forme du « cours forcé » ou d'une non-convertibilité temporaire des billets.

Dans la vie réelle, les choses sont si compliquées qu'une courte relation ne peut les montrer sous toutes leurs faces; nous devons donc revenir sur nos pas pour signaler encore

un autre côté de la question. On sait que les gouvernements sont souvent à court d'argent et qu'en pareille occurrence il leur paraît quelquefois commode de faire un emprunt à la Banque, qui, si elle est privilégiée, ne peut pas le refuser. Si les fonds disponibles manquent, la Banque est engagée à faire une émission correspondante de billets, une émission à découvert, non motivée par les affaires courantes, et le gouvernement remplace la couverture en lingots ou en effets à trois signatures en conférant au billet de banque une qualité précieuse, le cours légal (legal tender), la faculté de libérer d'une dette; il les accepte d'ailleurs en payement lors de la perception des impôts. Cette qualité conférée au billet en modifie un peu le caractère, même lorsque le cours forcé n'est pas uni au cours légal (1). Tant que le billet de banque était émis comme une simple traite du banquier sur lui-même que chacun pouvait refuser, c'était un papier privé comme un autre, quoique plus commode, mais ce papier n'était pas plus du numéraire qu'une lettre de change quelconque. On n'avait pas à craindre d'être « inondé » de ces billets privés, d'abord, parce que le nom du banquier n'était connu que dans un cercle assez étroit, et puis, parce que les billets surabondants refluaient à la caisse qui les avait émis. Mais lorsque le gouvernement fut intervenu, le cours légal fit pénétrer le billet dans des couches où il n'avait pas eu accès jusqu'alors. Or, les prêts à découvert faits au gouvernement rendirent peu à peu les billets si nombreux que leur remboursement à guichet ouvert devenait impossible dans les temps troublés, et comme on les avait déjà investis du cours légal, il était naturel de faire un pas de plus et

(1) Le particulier n'est pas tenu d'accepter le billet ayant cours légal, mais le débiteur peut se libérer en cas de refus d'acceptation en déposant le montant de sa dette, en billets, à la caisse des dépôts. On est tenu d'accepter le billet qui a cours forcé. Dans la pratique, la distinction disparaît généralement.

de leur conférer le cours forcé. C'est à ce moment que se présenta la question des billets de banque privés et non privilégiés, qu'on songea à réglementer ou même à prohiber les émissions particulières, sous le prétexte que « l'État seul peut frapper monnaie ».

Il faudrait pouvoir écrire ici l'histoire des banques pour montrer comment les différentes combinaisons ont surgi, et comment de ces combinaisons sont nées les théories qui ont donné lieu à tant de discussions sur l'unité ou la pluralité des banques, sur la liberté, la réglementation ou la prohibition des émissions de *banknotes;* peu de choses se sont faites *a priori*, ou parce qu'on a voulu ou prévu ce qui devait suivre. Les événements ont presque tout fait, et les intérêts en ont souvent interprété les résultats; la science n'a guère eu qu'à les constater et à en tirer parti. Ne pouvant raconter l'histoire si instructive des banques, relevons quelques faits à l'appui des réflexions que nous venons d'émettre.

Commençons par la Banque d'Angleterre; personne n'ignore qu'elle a reçu son organisation actuelle par suite de ses relations avec le gouvernement anglais. Elle fut fondée vers la fin du dix-septième siècle, pour prêter des fonds au gouvernement, et elle reçut en échange, outre les intérêts du capital prêté, le droit d'émettre des billets pour la même somme, afin de pouvoir faire l'escompte. Depuis lors, les prêts se multiplièrent, les affaires s'étendirent, l'invention de la machine à vapeur et d'autres circonstances produisirent une grande prospérité, mais surexcitèrent en même temps la spéculation, il y eut des crises, et l'on accusa la Banque de n'avoir pas rendu les services qu'on se croyait en droit d'attendre d'elle. A côté de la Banque d'Angleterre fonctionnaient quelques centaines de banques privées, qui émettaient également des billets, mais pas toujours avec la discrétion nécessaire, et dont plu-

sieurs firent faillite, non sans causer beaucoup de mal. Nous passons les tentatives de réformes antérieures à 1844 pour arriver à l'acte de sir Robert Peel.

Lorsqu'on s'occupa de l'organisation nouvelle à donner à la Banque, deux théories étaient en présence. L'une, connue sous le nom de *currency principle*, exigeait que tous les billets fussent couverts par l'encaisse métallique, elle était défendue avec talent par le banquier Loyd (lord Overstone), par Senior, par le colonel Torrens; l'autre s'appelait le *banking principle* et admettait que le montant de l'émission dépassât celui de l'encaisse ; elle était soutenue par Tooke et Fullarton. Sir Robert Peel est censé s'être déclaré pour le *currency principle* et il développa ses vues dans un grand discours, dont la traduction se trouve au *Journal des économistes*, tome VIII (1844), p. 251 et 357, et auquel nous aurons l'occasion de faire des emprunts.

L'illustre orateur pose en principe qu'il y aurait du danger à créer une banque d'État et à mettre entre les mains du gouvernement « la direction souveraine de la circulation du pays », mais qu'il convient de conférer à une banque unique — si ce n'est encore le droit exclusif d'émission, — du moins « un droit de contrôle sur les banques locales ». Ces banques existaient, elles étaient en possession de leur droit d'émission, on ne pouvait le leur enlever sans indemnité. On se borna donc à le circonscrire et à intéresser la banque centrale à leur surveillance. Mais le ministre voulait faire davantage, il se proposa d'organiser la banque privilégiée de façon à l'empêcher d'émettre trop de billets : au lieu de s'en rapporter sur ce point au coup d'œil et à l'appréciation des directeurs, il adopta un mécanisme automatique qui, du reste, on l'a vu en 1847, en 1857 et en 1866, ne s'est pas montré aussi souple qu'on l'avait espéré (1).

(1) Il est juste de dire que sir R. Peel avait demandé pour le gouvernement

L'acte (la loi) de Peel divise donc la Banque en deux « établissements distincts, l'un chargé exclusivement d'émettre des billets, l'autre limité aux opérations de banques ordinaires et ayant chacun des agents et un système de comptabilité différent ». Ces deux « établissements » ne sont que deux divisions de la même institution, le « département des émissions » et le « département de la banque ». Le premier est chargé des émissions et fournit les billets au département de la banque, qui les emploie dans les affaires comme elle l'entend. Le montant des billets que le département des émissions peut fournir ne saurait dépasser : 1° le montant des métaux précieux commis à sa garde ; plus 2° une somme fixe de 14 millions (actuellement 16,200,000 livres) composée : *a* du montant de la dette de l'État envers la Banque 11,015,100 livres, et *b* d'un complément de bonnes valeurs pour parfaire les 14 millions (actuellement 16,200,000 livres) qui peuvent être émis à découvert. Si le département de la banque avait besoin d'une somme plus considérable en billets, il devait faire passer des lingots ou monnaies d'or au département des émissions, qui lui remettait en échange des billets. Pour mieux faire comprendre ce mécanisme, donnons le plus récent (1) des états hebdomadaires de situation que la banque est obligée de publier :

État de situation du mercredi 11 avril 1888 (acte 7 et 8 Victoria, ch. XXXII).

Département des émissions.

	£		£
Billets émis (*notes*)......	36,002,190	Dette du gouvernement..	11,015,100
		Autres valeurs..........	5,184,900
		Lingots et monnaies d'or.	19,802,190
		Lingots d'argent.........	»
	36,002,190		36,002,190

le droit de suspendre au besoin l'action de la loi ; mais l'article qui s'y rapporte a été rejeté par le Parlement.

(1) Au moment où nous rédigeons cette page.

Département de la Banque.

Capital social...........	14,553,000	Consols (rente) appartenant à la Banque......	17,749,712
Fonds de réserve statutaire	3,081,320	Portefeuille..............	20,758,639
C. C. et dépôts publics...	8,863,175	Notes (billets en réserve).	11,732,395
C. C. et dépôts des particuliers................	25,023,082	Monnaies d'or et d'argent.	1,468,357
Mandats ou effets à 7 jours.	188,526		
	51,709,103		51,709,103

Quelques mots d'explication sur chaque département.

Département des émissions. — Reportons-nous d'abord à l'actif (à droite). La dette a été complétée par 5,184,900 livres; le montant des billets sans couverture métallique est donc de (11,015,100 + 5,184,900 =) 16,200,000 livres, il avait été longtemps de 15,750,000, antérieurement même de 15 millions, il s'est accru par suite, soit de l'abandon du droit d'émission de banques locales, soit par des conventions avec elles. La banque possède encore d'autres bonnes valeurs, consols, etc., mais le département de l'émission n'en accepte pas davantage. Quant aux métaux, le chiffre est très variable. Le total de l'actif étant de 36,002,190, le montant des notes (passif) est également de 36,002,190. Ce n'est pas le chiffre de la circulation réelle, il faudrait en défalquer les 11,732,395 livres de la réserve.

Département de la Banque. — Le passif n'exige aucune explication, sauf peut-être les mandats à 7 jours, qui sont pour la banque un moyen d'appeler des espèces. A l'actif, les billets et les monnaies font ce qu'on appelle la réserve de la banque, c'est la somme qui sert au roulement des affaires. Les consols forment également une réserve, car si la banque a besoin de numéraire ou veut faire rentrer des billets, elle peut vendre de ces valeurs. Les billets qui rentrent ne sont pas remis en circulation, le département de la banque les remet au département des émissions, qui lui donne des billets neufs en échange.

Le ministre, expliquant cette organisation, dit : « Le

privilège d'émettre des billets doit être soumis au contrôle de l'État ». Mais l'émission est-elle nécessairement un privilège? On peut, et même on doit en douter; ce n'est pas l'émission, c'est le cours légal qui est un privilège. Mais si la législation a fait un privilège de l'émission, alors, sans doute, la surveillance est justifiée. Le ministre ajoute que la liberté doit régner « dans les opérations de banque ». La liberté ne semble servir ici que d'antithèse, une figure de rhétorique : un privilège surveillé s'allie mal avec la liberté. Quoi qu'il en soit, le privilège de la banque d'Angleterre a été confirmé; dorénavant aucune nouvelle banque d'émission ne pourra s'établir dans ce pays, et celles qui sont maintenues ne pourront pas porter la circulation de leurs billets au delà d'une moyenne déterminée. Cette moyenne a été fixée à 8 millions sterling, chiffre qui, avec les 14 millions attribués en 1844 à la banque d'Angleterre, font 22 millions. C'est à ce total que le ministre évalue le montant des billets qui peuvent circuler à découvert. Par conséquent, toute diminution sur les 8 millions peut profiter, au moins partiellement, aux 14 millions. Or toute banque locale qui cesse de rembourser ses billets à bureau ouvert perd son droit, et la banque d'Angleterre en hérite jusqu'à concurrence des 2/3, et c'est parce que de nombreuses banques locales ont abandonné ou perdu leur droit que la banque d'Angleterre a vu s'élever peu à peu à 16,200,000 livres la somme qu'elle a le droit d'émettre à découvert.

Le lecteur aura remarqué que l'acte de Peel n'établit pas le vrai *currency principle;* mais quand une banque est « privilégiée », il faut bien qu'elle s'accommode de quelques fictions.

La Banque de France, qui représente actuellement dans toute sa pureté le type d'une banque unique d'émission, n'est pas née avec une aussi belle dotation. Au commen-

cement du siècle, il y avait à côté d'elle, avec les mêmes droits, la Caisse d'escompte et le Comptoir commercial. Ce n'est qu'en 1803 (24 germinal an XI) qu'elle reçut le privilège de jouir seule du droit d'émettre des billets au porteur payables à vue. « Mais malgré les services qu'elle rendait au gouvernement, elle n'eut ce droit qu'à Paris; l'article 31 prévoit la création de banques dans d'autres départements. La création de banques départementales est encore prévue dans la loi de 1840; il en existait d'ailleurs plusieurs à cette date. Le nombre des banques départementales fondées jusqu'en 1848 ne dépassa pas neuf, savoir, les banques de Rouen, Lyon, Havre, Toulouse, Orléans, Lille, Marseille, Nantes et Bordeaux. Par suite de la révolution du 24 février, et de la situation économique qui s'ensuivit, les décrets des 27 avril et 2 mai autorisèrent la fusion des banques départementales avec la Banque de France. L'un des considérants du décret du 27 avril porte : « Considérant que les plus grands intérêts du pays réclament impérieusement que tout billet de banque *déclaré monnaie légale* puisse circuler également sur tous les points du territoire. (C'est nous qui soulignons.)

La Banque de France, malgré ses relations avec le gouvernement, est restée libre, la loi n'a pas cherché « à exercer aucune action sur le mécanisme du crédit commercial », son droit d'émission n'a été réglé que pour les moments où des calamités publiques imposaient le cours forcé (en 1848 et en 1870-71). La Banque de France a toujours été sagement administrée, et on ne lui a jamais reproché qu'un excès de prudence. C'est le *banking principle* qui est suivi en France.

Aux États-Unis, la loi de 1863, qui institue les Banques nationales, n'aurait pas trouvé une majorité au parlement sans les graves événements qui mettaient en péril l'unité de la république. Pourtant, l'idée fondamentale de cette

loi — la garantie des émissions par un dépôt d'effets publics — est connue depuis longtemps en Amérique ; on l'appliquait avec succès à New-York, depuis 1838.

Lorsque, sous la pression d'un grand besoin de fonds, le gouvernement dut faire flèche de tout bois et que la guerre civile rendait très précaire la situation des banques, il songea à faire d'une pierre deux coups. L'opinion publique ne permettait pas de toucher à la liberté des banques, c'est-à-dire, au principe que chacun peut établir une banque en se soumettant aux conditions édictées par les lois. Le gouvernement fédéral, loin de désirer l'unité, avait même intérêt à les multiplier, il formula donc les conditions de manière : 1° à placer une notable partie des valeurs (emprunts) qu'il avait à émettre, et 2° à donner aux billets émis par les banques une base, une garantie suffisamment solide. Chaque banque nationale devait posséder au moins un capital de 50,000 dollars, déposé (en entier ou en partie) au Trésor, qui lui donnait en échange une somme en billets équivalant aux 9/10 de la somme déposée qui, d'ailleurs, portait intérêts. Ce système facilitait la circulation des billets : 1° parce que le gouvernement les garantissait ; 2° parce que le système les réduisait au minimum ; 3° parce qu'ils se ressemblaient à première vue (sauf les noms des banques) ; le gouvernement fournissait des formules identiques, les banques les remplissaient. En 1888, les valeurs fédérales étant très diminuées par suite du remboursement d'une grande partie de la dette, on songea à modifier la loi. Ce système n'est pas sans défaut, car le frein était trop serré : divers expédients ont aidé à le supporter (1).

Nous avons vu qu'en France les événements ont été

(1) Il paraît qu'on cherchera à conserver les banques nationales à côté desquelles il y a des banques d'État, ce qui veut dire simplement autorisées par chaque État, les banques nationales étant autorisées par le gouvernement fédéral.

favorables à l'unité, et aux États-Unis à la multiplicité des banques; en Allemagne, comme en Angleterre, ils ont fait prévaloir un système mixte. En effet, la loi allemande sur les banques, du 14 mars 1875, crée une Banque de l'empire et maintient, sous certaines conditions, les autres banques au nombre de plus de trente. Au point de vue de la politique, comme de l'économique, il n'était pas possible de faire autrement. Seulement, la loi réglemente les opérations et plus spécialement l'émission, en donnant une avance à la grande Banque centrale, qui, comme la Banque d'Angleterre, profite de l'extinction des banques locales. L'émission est limitée par le montant de l'encaisse (elle peut la dépasser dans une certaine proportion), par des taxes sur le montant de l'émission qui dépasse cette proportion, (dite le *contingent*), par des dispositions qui encouragent les banques à restreindre leurs émissions au montant de leur capital. On peut dire que l'esprit tout entier de la loi est défavorable aux émissions, qui sont d'ailleurs placées sous le régime du *banking principle*. Ainsi, non seulement elle établit des freins et donne au gouvernement un droit de surveillance, elle n'accorde pas le cours légal aux billets, c'est-à-dire le particulier peut les refuser, mais il impose à toutes les banques la servitude d'accepter les billets les unes des autres, tant qu'ils sont remboursés à bureau ouvert. La loi allemande de 1875 est très instructive, nous ne pouvons qu'en recommander l'étude.

L'Italie, en constituant son unité, ne pouvait pas faire abstraction de son histoire; elle dut laisser sa banque à chacun des grands territoires autrefois indépendants. Ce fait explique qu'il y a aujourd'hui six banques privilégiées : 1° La banque nationale du royaume (Turin); 2° le banco de Naples; 3° la banque nationale de Toscane; 4° la Banque romaine; 5° le banco de Sicile; 6° la Banque toscane de crédit. Les détails n'ont pas un grand intérêt au point de

vue de la théorie, parce que les dispositions des lois des 30 avril 1874, 7 avril 1881, 25 décembre 1883 et autres s'appliquent surtout à une situation spéciale. Un projet de loi présenté le 19 novembre 1887, propose de réorganiser le système des émissions; la polémique qu'il a provoquée nous montre qu'il y a en Italie des partisans de l'unité d'émission et des partisans de la « liberté » (multiplicité) des banques. Le principal avocat de la « liberté » des banques demande *un vero e proprio ispettorato delle Banche d'emissione.... con una responsabilitá civile e penale ben definita*, etc. Plus loin l'auteur ajoute : *Le cautele e norme rigoroso* (nous ne les avons pas reproduit dans leur ensemble) *che abbiamo credute necessarie altro non sono che una garanzia che la libertá non trasmodi in licenza....* (Nuova Antologia, 1er février 1888, p. 522). L'auteur ne peut vous donner la liberté, qu'en vous liant bras et jambes : si la liberté est si dangereuse que cela, il vaut mieux l'enfermer sous double tour.

Nous ne parlerons ni de l'Autriche ni de la Russie, de la Suisse et d'autres États; nous croyons avoir montré que les événements ont eu plus d'influence sur l'organisation des banques que la théorie, ce qui n'affaiblit en rien la valeur de cette dernière. La théorie se borne à rapprocher les causes et les effets, par voie de constatation, elle ne crée ni les unes ni les autres; mais si un gouvernement, une nécessité, une passion, un intérêt, a produit une cause, soyez assuré que *son* effet se fera sentir à son heure.

Nous allons maintenant résumer quelques vues sur les points les plus controversés en matière de banque.

1. *Banque d'émission unique, ou multiplicité des banques.* — Le fait décisif, pour se prononcer en faveur de l'un ou l'autre système, est, selon nous, celui-ci : le billet a-t-il cours légal? Si oui, l'unité est préférable; si non, la multiplicité est très admissible, et nous lui donnerions la préférence si

l'émission était réglementée. Ce qu'on appelle liberté des banques, c'est leur droit de naître, mais non le droit d'entreprendre toutes les opérations qu'il leur plairait. La loi peut fixer un minimum de capital et prescrire le mode d'emploi de ce capital comme fonds de garantie; elle peut encore interdire les opérations à long terme et autres qui ont été reconnues évidemment nuisibles aux banques d'émission. Au point de vue politique, les gouvernants doivent préférer la banque unique, car elle peut rendre des services, le cas échéant ; mais il nous semble que les gouvernés feraient toujours bien de se défier de la politique (1).

2. *Le billet de banque et le papier-monnaie.* — Sauf exceptions, le billet de banque est remboursable à vue, et le papier-monnaie a cours forcé. Cette différence est fondamentale. Le billet remboursable est une lettre de change que la banque tire sur elle-même et à laquelle elle fait honneur ; un pareil billet ne se déprécie pas, il équivaut à la somme en métal qui est y inscrite, il représente une valeur très réelle, palpable à volonté. Le papier-monnaie n'est qu'un signe, une fiction, et comme on ne le rembourse pas, généralement il se déprécie. La banque semble dire : Je tiens 1,000 francs à la disposition de celui qui me rapportera ce billet ; l'État qui a émis le papier proclame : J'attends de votre confiance en moi que vous acceptiez ce morceau de papier en guise de 1,000 francs en espèces. Malheureusement, les gouvernements comptent sur une confiance illimitée, qui n'existe pas, tandis que les banques sérieuses se gardent bien d'émettre plus de billets qu'elles n'en peuvent rembourser. Il n'est donc pas permis de confondre le billet de banque (convertible) avec le papier-monnaie, certains amis passionnés de la banque unique ont introduit cette confusion dans un intérêt de

(1) Et aussi du monopole, il ne travaille pas gratuitement et devient volontiers arrogant, quoique pas absolument toujours.

polémique, pour pouvoir dire : « l'État seul frappe la monnaie, mais cela porte à faux, la banque ne frappe pas de monnaie.

3. *Currency* ou *banking principle.* — Le vrai currency principle n'a été réalisé nulle part : il consiste à tenir en caisse une somme en lingots ou en espèces équivalente à celle qu'on émet en billets. Si l'on exigeait la stricte application du principe, on supprimerait toute l'élasticité du crédit, et en même temps une bonne partie de son utilité ; bien peu de personnes en jouiraient, et non sans le payer chèrement. On ferait vingt ou cinquante fois moins d'affaires, et ce sont surtout les grandes entreprises qui en souffriraient. Le crédit a aidé à construire les chemins de fer, à établir nombre d'usines et de manufactures, à créer d'importantes entreprises ; il a fait bien des miracles, il a même contribué à humaniser la guerre (1). — On remarqua de bonne heure qu'il ne s'agissait pas d'avoir en caisse autant d'argent qu'il circulait de billets, mais *assez* d'argent pour racheter ceux *qu'on présenterait au remboursement.* Car, en temps ordinaire, on ne les présente jamais tous à la fois. C'est sur cette expérience que repose le banking principle, qui domine plus ou moins partout. On a prétendu que la Banque d'Angleterre est régie par le currency principle ; cela n'est pas sérieux. Les 14 millions — actuellement 16,200,000 livres — conservés par le département des émissions, ne sont pas l'équivalent absolu d'espèces sonnantes, ils ne les remplacent pas d'une manière parfaite, car en temps de crise on ne vend pas aisément, assez vite et assez bien, les valeurs publiques les plus solides, et en effet, on a déjà dû suspendre trois fois (1847, 1857, 1866) l'action de la loi, ce qui est une preuve de son imperfection.

(1) Il y a moins de réquisitions et de pillages depuis que les gouvernements peuvent faire des emprunts.

4. *Le gouvernement a seul le droit d'émission, car il a seul le droit de battre monnaie.* — « Battre monnaie » est une métaphore, une hyperbole, le billet de banque ordinaire n'est pas de la monnaie ; d'un autre côté, si l'on abandonne, de consentement unamine, au gouvernement la frappe de la monnaie, ce n'est pas parce qu'on lui reconnaît un mystique « droit régalien », mais par des raisons de simple convenance, les Allemands diraient *Zweckmässigkeits-Gründen*, c'est pour mieux assurer l'unité du type monétaire. » Nous ajouterions : « Et parce que le gouvernement garantit mieux que tout autre la pureté du titre et l'exactitude du poids... » si l'histoire n'avait enregistré tant de preuves du contraire. Il est vrai que les gouvernements ont cessé d'altérer les monnaies ; serait-ce parce qu'ils ont la ressource du papier-monnaie, que certains ont continué à émettre même lorsqu'il a été déprécié ? On prétend qu'un gouvernement a le pouvoir de donner de la valeur au papier ; cela est vrai dans une certaine mesure, mais ce pouvoir n'a rien de mystique, car l'État accepte le papier-monnaie pour le payement des impôts ; le public sait que cette monnaie a un placement, il la trouve donc bonne dans une certaine mesure, et pour les besoins du pays, car elle n'est pas reçue à l'étranger. En somme, le papier-monnaie n'ayant pas de valeur propre, l'émission n'est pas un droit, mais un expédient, qui ne réussit que si l'on en use avec modération.

Le billet de banque est tout autre chose. Quand il est convertible à volonté et que le gouvernement ne lui a pas conféré le *cours légal*, il n'est qu'un certificat de dépôt ; le détenteur du billet peut aller chercher son argent au guichet, ou le passer à un autre, qui devient à son tour propriétaire du dépôt ; l'État n'a rien à voir dans ces transactions. Mais l'État ne doit-il pas protéger les faibles d'esprit, les gens aventureux, et d'autres encore ? Car

enfin : 1° les émissions peuvent être exagérées ; 2° le public accepte trop facilement (1) les billets et peut se tromper. Nous demanderons : l'État protège-t-il aussi le public contre les pièces de 5 francs en plomb argenté ou contre les pièces de 20 francs en cuivre doré ? Sans parler des mille autres tromperies auxquels les « malins » eux-mêmes sont exposés tous les jours dans les grandes agglomérations d'hommes. Une banque, en conduisant sagement ses affaires, ne peut pas émettre un excès de billets, car elle se borne à faire l'escompte d'effets sérieux, et d'autres affaires à court terme et garde une encaisse convenable, proportionnelle, qui lui permet de rembourser tous les billets qu'on lui présente. On lui présentera d'ailleurs les billets surabondants, ce qui l'avertira de la nécessité de restreindre l'émission. L'émission doit être toujours élastique, car les affaires ont besoin tantôt de plus, tantôt de moins de billets. On objectera que, normalement, les choses se passent ainsi, mais qu'il peut y avoir entraînement à la banque ou chez le public, ou que des événements extraordinaires peuvent surgir, et alors les catastrophes ne manqueront pas. Sans doute. Mais l'intervention du gouvernement peut-elle prévenir les cas exceptionnels ? Qui voudrait garder la chambre toute l'année pour éviter la tuile qui pourrait lui tomber sur la tête s'il marchait dans la rue ? C'est quand une calamité imprévue arrive qu'on comprend l'intervention du gouvernement ; elle est indiquée alors et prendra des formes différentes selon l'organisation des banques dans le pays.

5. *Le taux de l'escompte* dépend de l'importance des affaires et de leur activité, des relations internationales, de l'abondance des capitaux, et dans une certaine mesure du

(1) Pas si facilement que cela ! Il a fallu trente ans pour faire couramment accepter dans les départements les billets de la Banque de France. Le cours facile des billets est le résultat d'une confiance lentement acquise.

mouvement des métaux précieux. Pour modérer l'allure trop vive des affaires, la banque a trois moyens principaux : 1° faire un choix plus rigoureux des billets à escompter ; 2° n'escompter que des billets à terme rapproché (p. ex. un mois au lieu de trois) ; 3° élever le taux de l'escompte. C'est ce dernier qu'on préfère avec raison. C'est le moyen qui permet de venir en aide à ceux qui sont dans le besoin, tout en décourageant la spéculation, qui veut exploiter une conjoncture avec une ardeur démesurée. L'élévation de l'escompte réduit ou supprime le bénéfice espéré. C'est le moyen d'empêcher le « drainage » des espèces. Quant au taux de l'escompte à un moment donné, c'est une affaire d'expérience, d'appréciation, de coup d'œil, il n'y a pas de règle scientifique fixe à établir sur ce point. Si l'encaisse diminue, la direction de la banque cherche à se rendre compte de la cause et agit en conséquence.

Résumons l'impression que fournit l'expérience en matière de banque. Dans les pays où les billets ont cours légal, la banque d'émission unique présente des avantages au point de vue de la circulation fiduciaire qu'elle simplifie et modère, qu'elle règle par l'escompte, parfois aussi au point de vue des finances de l'État, mais ce point-là est délicat ; dans les pays où le billet n'a pas cours légal, la multiplicité des banques, si elle est réglementée, et que cette réglementation facilite la surveillance mutuelle des banques (par l'obligation d'accepter et faire rembourser leurs billets respectifs), la marche des affaires ne sera pas moins bonne, elle sera peut-être meilleure. Mais on se tromperait complètement si l'on croyait qu'un mécanisme automatique quelconque puisse prévenir les erreurs, empêcher les fautes ou éviter les punitions. (Voy. tome Ier, p. 173.)

L'Angleterre n'ayant pas connu le papier-monnaie propre-

ment dit, le mot « papier » s'y applique au billet de banque. Ainsi chez Ad. Smith (II, 21) : « La substitution du *papier* à la place de la monnaie d'or et d'argent est une manière de remplacer un instrument de commerce extrêmement dispendieux, par un autre qui coûte infiniment moins, et qui est quelquefois tout aussi commode. » L'adjonction d'un papier qui fait office de monnaie, aux espèces métalliques circulant dans le pays, permet d'employer une partie de ces métaux précieux dans le commerce international et d'étendre les affaires. L'auteur des Recherches n'a pas eu, ce semble, une idée de toutes les sortes de papiers qui peuvent être émis.

Sur l'utilité des billets, J.-B. Say s'exprime ainsi (*Traité*, 1861, p. 299) : « Si les banques d'escompte se bornaient à escompter des lettres de changes à terme, au moyen seulement du capital de leurs actionnaires, les avances qu'elles pourraient faire se borneraient à l'étendue de ce capital. Elles en accroissent ordinairement la somme en mettant en circulation des billets au porteur, payables à vue, qui tiennent lieu de monnaie, aussi longtemps que le public leur accorde sa confiance et les reçoit comme argent comptant. Le public trouve dans cet arrangement des avances pour une somme plus forte, et la banque y gagne, outre l'intérêt des capitaux fournis par les actionnaires, l'intérêt de ses billets en circulation..... Quelle cause fait que le public accorde sa confiance aux billets d'une banque et les reçoit en payement à l'égal de la monnaie ? C'est la persuasion où chacun est qu'il peut à chaque instant et sans peine les échanger, s'il veut, contre de la monnaie..... Pour les acquitter (rembourser) ainsi, il faut que la banque ait en sa possession, non seulement des valeurs de toute solidité, mais des valeurs toujours disponibles et qui puissent se résoudre sur-le-champ en argent ; car un porteur qui se croirait exposé à être remboursé en terres ou en maisons, ne consentirait pas à recevoir des billets comme de l'argent comptant..... Il résulte de tout ce qui précède une conséquence fatale à bien des systèmes et à bien des projets, c'est que les billets de confiance ne peuvent remplacer, et encore en partie, que cette portion du capital national qui fait office de monnaie, qui circule d'une poche dans une autre pour servir à l'échange des autres biens..... »

M. Courcelle-Seneuil (*Traité*, t. II, p. 338 et suiv.) examine

« quel est le meilleur des quatre régimes de banque qu'il est possible d'établir : 1° la banque d'État, 2° la banque privilégiée, 3° la liberté des banques sous une réglementation générale, 4° la liberté absolue des banques. C'est ce dernier qui sourit le plus à l'auteur ; il s'appuie sur l'histoire des banques écossaises, histoire qu'on cite aussi souvent en ce cas, que celle des équitables pionniers de Rochdale quand on parle coopération. Cet exemple (ou ces exemples) ne prouvent rien ; ce qu'on pouvait faire autrefois en Écosse ne peut actuellement se faire ni à Londres ni à Paris, Berlin, New-York ou autre grande ville ; en Écosse, on pouvait se connaître et se surveiller, on n'était pas non plus aussi savant en tromperies que dans les grands centres des affaires. M. Courcelle-Seneuil a d'ailleurs très bien caractérisé les quatre systèmes. Nous sommes d'avis qu'il n'y a, hélas ! aucun système parfait.

M. H. Cernuschi a publié en 1865 un livre intéressant intitulé : *Mécanique de l'échange*. Il y attaque le billet de banque sous le nom de *or supposé*, c'est le chapitre XXXVI (p. 201) et comme il est court, nous allons le reproduire :

« La monnaie est le véhicule de l'échange, c'est sur elle que repose la circulation de tous les biens. Mais comme elle est stérile, on s'est constamment et unanimement appliqué à s'en passer autant que possible. (Est-ce qu'un instrument est stérile ?)

« Tout à coup on oublie le programme et on tombe dans une déplorable contradiction. On prisait l'or, mais on se défendait de sa stérilité : maintenant, on voudrait le mépriser, mais on le contrefait, on contrefait même sa stérilité. On se flatte par là d'augmenter la circulation.

« D'abord, la circulation n'est pas un but. On ne fait des échanges qu'autant qu'on les croit utiles et non point pour faire circuler le matériel monétaire ; ensuite, il n'est pas possible d'augmenter réellement ce matériel.

« On peut découvrir des rivières charriant l'or comme le sable, on peut émettre tout l'or supposé qu'on voudra, l'effet est identique, ou, pour mieux dire, l'effet est également nul. On augmente la masse monétaire, on fait monter tous les prix, mais la monnaie, le matériel roulant de la circulation vaut encore le même tantième du capital général.

« L'or pesait 5,000 dans un inventaire général évalué 500,000 d'or pesant ; qu'il arrive 1,000 d'or vrai fraîchement

découvert, ou qu'on émette 1,000 d'or supposé, la masse monétaire devient 6,000 et le capital général s'appelle 600,000. L'inventaire est le même qu'auparavant, le tantième monétaire est le même aussi : 1 p. 100. (C'est *dit*, mais non *prouvé*.)

« On ne peut faire de plus grand honneur à l'or supposé que de l'accepter comme vrai ; mais tout en l'acceptant, il n'est pas pas possible d'oublier que l'augmentation de la masse de l'or vrai lui-même n'est d'aucun avantage pour la circulation, et n'ajoute rien aux forces mouvantes de l'échange.

« Pensant que l'or naturel était insuffisant, on a voulu se faire une abondance de l'or humain, mais par le fait, on n'a ni plus d'or ni plus de monnaie. L'or vrai et l'or supposé pris ensemble valent ce que valait l'or vrai à lui tout seul, c'est-à-dire le même tantième du capital général ; seulement, au lieu d'avoir une monnaie entièrement bonne, on a une monnaie en partie bonne et en partie mauvaise.

« Au lieu d'augmenter la circulation, on a endommagé le matériel circulant. »

Comment un homme d'esprit a-t-il pu écrire ces choses-là, qui se contredisent de toutes les façons. Il appelle l'or « stérile », tout en constatant les services qu'il rend. Un marteau, une aiguille, une charrue, et d'autres instruments sont-ils stériles? Le deuxième alinéa semble du pur galimatias. Si on s'est constamment appliqué à se passer d'or (premier alinéa), n'est-il pas logique de laisser le métal reposer dans la cave et d'envoyer ses représentants, les billets, circuler à sa place. Puis l'auteur emploie plusieurs alinéas pour dire qu'il n'y a aucun avantage à augmenter l'argent en circulation, parce qu'en l'augmentant on le déprécie en proportion : si la masse de l'or augmente d'un cinquième, ce qui coûtait jusqu'alors 5 fr., en coûterait 6. Et d'abord, l'auteur croit que 1,000 « d'or supposé » feraient le même effet que 1,000 « d'or vrai », il oublie que les billets émis font rentrer en cave une certaine quantité d'or, ou aussi, quand ils se gênent mutuellement, le billet cause l'exportation de l'or, les deux agents ne sont donc plus en présence. Puis, le rapport entre la quantité de monnaie et les prix n'est pas aussi étroit que l'auteur le dit, les *placers* n'ont pas eu l'effet que M. Cernuschi annonce d'un ton dogmatique ; on est unanime pour admettre que l'affluence de l'or est venue à un bon moment et a excité la production. Cela s'explique : la

monnaie est un instrument (de circulation) mais il faut que l'instrument soit en rapport avec le résultat à obtenir; on ne se sert pas du même marteau pour enfoncer un clou dans un mur ou pour aplatir un gros bloc d'acier. De même pour l'argent. Si je n'ai que 100 fr., puis-je construire un chemin de fer? Et m'en faut-il 100 millions pour bâtir une maison?

M. Cernuschi a oublié que les quantités d'or existant n'influent pas seules sur les prix, la vivacité de la circulation y est aussi pour quelque chose, car une pièce qui change cinq fois par jour de main vaut autant que 5 pièces, et elle vaudrait autant que 10 si elle évoluait 10 fois par jour. L'or qui ne circule pas n'influe pas sur les prix. En somme, le billet de banque, maintenu dans des limites raisonnables, mais à cette condition seulement, rend des services, l'expérience l'a assez souvent démontré. Nous sommes un peu surpris que l'auteur du chapitre que nous avons transcrit, travaille si ardemment à la réhabilitation de l'argent, puisque, selon lui « l'or vrai et l'or supposé (mettez : l'or et l'argent) pris ensemble valent ce que valait l'or vrai à lui tout seul » (p. 203)?

M. Jourdan (*Cours analytique*, 1882, p. 529) montre que le vrai concurrent de l'or, c'est le crédit, et le crédit n'a pas toujours besoin du billet de banque, il y a aussi le *crédit aux livres*.

J.-E. Horn, *La liberté des banques* (Paris, Guillaumin, sans date, p. 384 et suiv.) montre que le billet à vue était émis avant la création des banques publiques. Ce que les banques publiques avaient à demander, c'était une autorisation semblable à celle de toute autre société anonyme ou corporation. Puis, p. 386, il ajoute : « Si je parle des compagnies et non des individus, ce n'est certes pas pour éluder cette grosse objection, l'une des plus formidables de l'arsenal monopoliste : « le premier venu pourra donc émettre des billets de banque? » Et après? A vrai dire, la latitude légale ne donnera pas encore au premier venu ni même aux autres, la faculté pratique d'user, moins encore d'abuser de l'émission judiciaire. Vouloir n'est pas tout; il faut pouvoir. Pour faire circuler des engagements payables à vue et au porteur, il ne suffit pas d'un émetteur ; il faut, de plus, un acceptant. Que dis-je un acceptant! il faut des centaines d'acceptants pour un émetteur. »

Wolowski était un adversaire prononcé de la liberté des banques, il la combat dans plusieurs ouvrages. Dans l'un, *Le change et la circulation* (Paris, Guillaumin, 1869), il discute un rapport de Michel Chevalier sur l'ouvrage précité de J.-E. Horn, présenté en hommage à l'Académie des sciences morales et politiques (le rapport, qui conclut en faveur de la liberté des banques, est reproduite dans le livre de Wolowski et dans le Bulletin de l'Académie (libr. A. Picard); dans un autre ouvrage, *La question des banques*, qui a paru en 1864 à la même librairie, il traite le même sujet tout au long, et d'une manière trop verbeuse pour que nous puissions lui emprunter un passage. Mais il cite presque en entier le célèbre rapport de Rossi, présenté en 1840 à la Chambre des pairs, et c'est dans ce rapport que nous prendrons quelques passages. (Les pages sont celles du livre de W.). « Il y aurait, dit Rossi (p. 152) quelque exagération de langage à qualifier les billets de banque de véritable monnaie. Ils se distinguent de la monnaie métallique comme le payement se distingue de la promesse : ils se distinguent du papier-monnaie en ce que leur cours n'est que facultatif, et qu'ils peuvent, à la volonté des porteurs, être convertis en argent... » Wolowski confond volontiers le papier avec la monnaie, aussi fait-il ses réserves.

Un peut plus loin (p. 166) Rossi dit : « La Banque, pouvant mieux que personne apercevoir de loin les signes précurseurs d'une brusque (?) fluctuation, peut, à l'aide de ses réserves et de ses billets, en ouvrant ou en fermant la main, prévenir le phénomène ou en atténuer les conséquences. Non seulement elle peut ôter ou ajouter quelque chose aux moyens d'échange qui se trouvent en circulation ; elle peut aussi, veuillez le remarquer, avertir les producteurs que le moment est arrivé de ralentir ou d'accélérer le mouvement. Elle peut élargir ou restreindre les voies de crédit qu'elle leur ouvre, et prévenir ainsi les catastrophes que l'ardeur ou la mollesse, selon les circonstances, peuvent provoquer. La banque doit être le balancier du système monétaire; elle doit en régler le mouvement généra et en rendre les oscillations lentes et uniformes. » Voici les conclusions de Rossi (p. 170) :

1. « Que l'émission des billets de banque est une institution dont un grand pays comme le nôtre ne pourrait se priver sans dommage ;

« 2. Que le droit d'émettre ces billets est cependant si dangereux, que l'État doit, ou s'en réserver l'exercice, ou le régler de manière à prévenir les abus. » (Rossi suppose-t-il que chacun est tenu de recevoir ces billets?)

M. Courcelle-Seneuil, dans un ouvrage spécial, *La banque libre* (Paris, Guillaumin, 1867) n'accepte pas ces arguments et ajoute (p. 55) : « Rossi lui-même, d'ailleurs, agissant, non plus comme pair de France, mais comme membre de l'Institut, était bien moins affirmatif contre la liberté des banques. Il y voyait un problème à poser et à résoudre, comme on peut s'en convaincre en lisant le programme qu'il rédigea lorsqu'il fit proposer cette question comme sujet de prix par l'Académie des sciences morales et politiques (1) ». M. Courcelle-Seneuil ajoute : « Les banques ont cela de commun avec tous les instruments perfectionnées de la civilisation, qu'elles ne peuvent rendre tous les services qu'on est en droit d'attendre d'elles qu'autant qu'elles sont maniées par des hommes très intelligents, au milieu d'une population intelligente et éclairée. Mais elles ont aussi cette propriété, que leur action développe l'intelligence et fomente les lumières de la population. Non seulement donc la liberté des banques n'est pas un danger, mais elle est un avantage; non seulement elle peut être tolérée, mais elle doit être consacrée et assurée et devrait au besoin être encouragée par les lois d'un peuple vraiment civilisé. » En argumentant ainsi le savant économiste oublie que comparaison n'est pas raison (car il y a les passions).

Nous nous bornons à mentionner *Le crédit et les banques*, par Ch. Coquelin (v. aussi son Dict. de l'Éc. pol.), *Études sur la circulation monétaire*, ainsi que les livres de M. Juglar (*Les Crises*, 2 édit. 1889), Sudre et tant d'autres économistes français.

Passons en Angleterre et parlons d'abord du livre si remarquable de Walter Bagehot : *Lombard street* (2), *Description du marché monétaire* (Londres, H.-S. King et C°, 1873). L'auteur entre sur le marché monétaire de Londres, qu'il connaissait à

(1) Le programme d'un concours ne peut pas être aussi affirmatif qu'un rapport qui doit aboutir à un projet de loi. Aujourd'hui (1888), M. Courcelle-S. est lui-même membre de l'Institut, il a de nouveau proposé le même sujet... et rédigé le programme. Le prix a été décerné en 1889 à M. Léon Smith, déjà plusieurs fois lauréat.

(2) Rue des Lombards. C'est dans cette rue que se trouvent, à Londres, la Banque d'Angleterre et la plupart des autres banques importantes.

fond, dans de très intéressants détails, mais nous ne relèverons que les points suivants. Il démontre les inconvénients d'un système où une banque domine tout le marché, centralise dans sa cave toutes les réserves monétaires, fait dépendre d'une influence unique (la direction de la B. d'Angl.), les mesures à prendre en cas de panique. Il continue, p. 68-69 : « Mais on dira, qu'est-ce qui vaudrait mieux, quel autre système adopter? Nous sommes si habitués à une manière de faire la banque (*a system of banking*) qui dépend pour sa fonction principale d'une banque unique, que nous avons de la peine à en concevoir un autre. Mais le système naturel, celui qui se serait établi si le gouvernement ne s'en était pas mêlé, c'est la coexistence de plusieurs banques d'importance égale, ou au moins pas trop inégale ». Après avoir cité quelques exemples à l'appui, il ajoute qu'il ne propose pas de changer ce qui existe, cette proposition serait puérile (*childish*)... « Rien ne persuadera le peuple anglais de la nécessité de supprimer la Banque d'Angleterre ; et si elle était balayée par quelque cataclysme, des générations se passeraient avant que la même confiance se concentrât sur un établissement analogue. Un système comprenant plusieurs réserves (monétaires), si un miracle l'introduisait dans Lombard street, y paraîtrait monstrueux (1). Personne ne le comprendrait, personne n'y aurait confiance. Le crédit est une puissance qui peut croître, mais qu'on ne saurait élever d'un coup. Ceux qui vivent sous un grand et solide système de crédit, doivent considérer, que s'ils le brisent ou rompent (*if they break up that one*), ils n'en verront jamais un autre, car il faudrait des années et des années pour lui créer un successeur » (p. 69). Ainsi le système est mauvais en soi, mais le changer serait pire.

L'autre point est relatif aux rapports entre le gouvernement et la Banque unique, surtout s'il la fait dépositaire des fonds de l'État. De cette façon, leurs intérêts sont pratiquement « identifiés » (p. 107). Le gouvernement anglais « ne peut donc pas se contenter de laisser le marché monétaire avoir soin de lui-même ; il a déposé beaucoup d'argent dans ce marché, et s'il le perdait, il ne pourrait pas payer ses dépenses. »

M. Macleod (*The elements of banking*, 2[e] éd. London, Long-

(1) Au fond il n'y a pas qu'une réserve, chaque grand établissement a des fonds en cave ; la Banque n'est que la réserve des réserves.

manns, 1876) explique ainsi l'origine du mot banque. En 1171, Venise, engagée dans une grande guerre, avait besoin d'argent et leva un emprunt forcé à 5 p. 100. On émit des obligations transférables, dont l'ensemble fut désigné par le *monte* (1). Comme cet emprunt eut des successeurs, on connut le vieux mont, le nouveau mont, le récent mont. Or lorsque les *monts* s'étaient ainsi multipliés, les Allemands se trouvaient dominer en Italie, et le mot allemands *bank* devint usité à la place, mais dans le même sens; on disait indifféremment *monti* ou *banchi* pour emprunt, dette publique. C'est ainsi, quand l'auteur anglais Benbrigge parle en 1646 des *three banks of Venice*, il pense aux trois emprunts, *monti*. Plus récemment, un Italien, le comte Cibrario, parla dans ce sens du *banco* de Venise de 1171. M. Macleod cite encore beaucoup de témoignages, entre autres, Blackstone, et conclut : ce qui caractérise les banques, c'est donc qu'un certain nombre de personnes y placent leur argent et reçoivent en échange du crédit, c'est-à-dire, une promesse de payer, crédit qui peut être transféré à un autre titulaire. La banque fait donc la besogne du banquier, elle reçoit des fonds et donne du crédit.

M. Macleod se prononce avec énergie contre l'acte de Peel de 1844, qui n'offre aucune garantie contre les crises. Il entre dans des détails pour montrer pourquoi on a été obligé de suspendre l'acte à trois reprises.

Stephen Colwell a publié en 1859 (Philadelphie, Lippincatt et Cie) un ouvrage de mérite intitulé : *The ways and means of payment*, dans lequel le mécanisme du crédit et les fonctions du billet de banque sont exposés avec clarté. Nous ne lui emprunterons que quelques faits relatifs aux banques d'Écosse (chap. XVI). La première banque publique a été fondée en 1695 par acte du parlement écossais. Le même Patterson, qui est le père de la banque d'Angleterre, est, avec John Holland et des capitalistes d'Edimbourg, le fondateur de la Banque d'Écosse. Seulement, si la première n'entra dans la vie qu'en rampant (*The B. of Engl. crawled into existence*), la seconde se présenta tête haute. Un des principaux articles de ses statuts prohibait les prêts au roi. C'est ce qui fit sa fortune et celle des nombreuses banques qui surgirent bientôt : elles durent s'arranger pour

(1) De là mont-de-piété (*montes pietatis*). Mont est un fonds aggloméré, un onds par actions.

gagner le public, pour attirer ses dépôts; elles furent, en réalité, les premières caisses d'épargne à mériter sa confiance et à rendre des services. Il y eut un moment où l'on comptait quarante banques avec trois cent quarante succursales pour une population de moins de trois millions d'habitants. Le système particulier à l'Écosse c'était les cash credits, c'est-à-dire que la banque ouvrait un crédit déterminé à un propriétaire ou à un marchand présentant des garanties ou des répondants (v. p. 413 la formule de l'engagement). Une vingtaine de mille comptes, pour un montant total de 5 millions étaient ainsi ouverts. L'emprunteur tirait sur la banque ou présentait ses billets à l'escompte, et versait toutes ses rentrées à la banque. La banque ne prêtait que ses propres billets, elle ne les émettait que pour les titulaires d'un compte, et n'aimait pas qu'on lui demandât de l'or. Elle ne pouvait pas le refuser, mais fermait le compte courant de ce client. Du reste, les notes de 1 l. st. étaient et sont très commodes, et l'on parle d'en émettre à Londres. Nous ne pouvons reproduire les nombreux détails dans lesquels M. Colwell entre, mais il reconnaît qu'un système qui a si longtemps réussi en Écosse n'est pas encore pour cela applicable ailleurs, c'est sans doute le milieu qui était particulièrement approprié. Il convient d'ajouter que les banques d'Écosse sont loin d'avoir toujours réussi; elles marchaient bien tant que tout le monde était sage, mais bien des gens se fatiguent à la fin de la sagesse... et en pâtissent.

M. Fr. Walker traite des banques dans deux ouvrages : dans son Précis, intitulé *Political Economy* (New-York, H. Holt, 1883) et dans le livre : *Money* (même éditeur, 1878). Dans le *Précis* il consacre plusieurs chapitres au papier-monnaie, et y exprime des idées qui nous ont surpris, mais qui doivent être, comme il le pense lui-même, un effet des abus qui ont si longtemps régné en Amérique (p. 279, 280 : *In the United States, owing doubtless to gross abuses of the right of banknote issus, etc.*). M. Walker distingue le papier-monnaie inconvertible de la monnaie de banque (*bankmoney*). La création d'un papier-monnaie (à cours forcé) semble une chose toute simple au savant professeur américain, c'est un simple seigneuriage que le gouvernement prélève. M. Walker déclarant expressément qu'il adopte sur ce point les vues de Ricardo, nous allons transcrire le passage en question (Réponse à M. Besanquet, chap. vi,

p. 469 de la traduct. franç. des œuvres de R., Paris, Guillaumin, 1882).

« Le Dr (Ad.) Smith, quoique favorable à l'établissement d'un léger droit de fabrication sur les monnaies, avait su prévoir tous les inconvénients qui résulteraient d'un seigneuriage élevé. Les limites au delà desquelles il n'est plus avantageux d'étendre ce droit, sont posées par les dépenses qu'on supporte pour frapper des lingots en *coins* (espèces monnayées). Si le seigneuriage excède ces frais inévitables, il offrira un bénéfice réel aux faux monnayeurs, quand bien même ils donneraient à leurs monnaies imitées le poids et le titre voulus par la loi. Mais même dans ce cas, comme l'addition d'unités monétaires, en grossissant la circulation au delà des besoins du commerce, diminue la valeur de la monnaie, l'industrie des faux monnayeurs cessera nécessairement au moment où la valeur des *coins* (1) ne dépassera plus celle des lingots d'une somme supérieure aux frais de fabrication. Si l'on garantissait le public contre ces additions illégales faites aux agents de circulation, il n'y aurait point de seigneuriage, si élevé qu'il fût, que le gouvernement ne pût établir avantageusement; car la valeur du numéraire excéderait dans le même rapport celle des lingots. Si le droit était de 10 0/0, le lingot serait nécessairement à 10 0/0 au-dessous du prix de la monnaie. S'il était de 50 0/0, la valeur du *coin* excéderait d'autant celle des lingots... »

Nous sommes surpris que M. Walker (p. 155) accepte avec enthousiasme ces singulières théories, peu dignes de Ricardo. Premièrement la confusion entre les frais de fabrication et le « droit régalien » ou seigneuriage est impardonnable. Quelques pays frappent les monnaies gratuitement, cela veut dire, aux frais de la communauté; ce procédé peut se justifier, mais la rétribution aussi. Le seigneuriage est purement et simplement un impôt mal placé, qui repose sur cette idée erronée que la monnaie est un signe de la valeur et que le prince en la frappant, peut lui donner la valeur qu'il veut. — Les faux monnayeurs que Ricardo a en vue sont des gens bien naïfs, s'ils se donnent la peine de faire de la bonne monnaie, rien que pour gagner le seigneuriage, ils sont d'ailleurs si rares, que nous ne nous y arrêterons pas. — Quant au pouvoir de l'État d'élever ou

(1) J'ignore pourquoi le traducteur a conservé le mot anglais, et n'a pas mis : espèces monnayées (ou monnaies tout court).

d'abaisser la valeur de l'argent à volonté, c'est un rêve. Comment R. a-t-il pu (pour ne citer que cet argument, mais ce n'est pas le seul qu'on pût lui opposer) oublier que la valeur des métaux précieux ne peut pas être réglée pour un pays seul? Cette valeur particulière sera toujours plus ou moins dominée par les relations internationales. L'État n'a qu'une influence très limitée en ces matières; d'un autre côté, bien que l'abondance et la rareté du numéraire ait une influence très sensible sur les prix, on ne saurait soutenir que cette influence s'exerce avec une précision mathématique ou plutôt automatique, car l'addition d'un premier million au stock existant peut exciter l'esprit d'entreprise; un deuxième le surexcitera, ce seront peut-être seulement les millions ultérieurs qui donneront le sentiment d'une surabondance de numéraire devant causer la baisse.

Nous revenons à M. F. Walker, qui s'étonne que nous, les économistes, trouvons qu'un morceau de papier ne soit pas la même chose qu'un lingot d'or; il se croit même en droit p. 162, de se moquer des opinions arriérées des économistes, mais avec aussi peu de raison qu'il a cru que Michel Chevalier a inventé le mot de *brassage* (p. 152) ou qu'il a pu dire, p. 161, qu'on peut masquer le cours forcé en ne le déclarant pas (... « forced circulation is an attribute of this sort of money, *thoug that character may be disguised*,... by on artifice or another, as for instance the money *may not be made* legal tender... ») Il nous reproche, p. 162, de nier que le papier-monnaie soit de la monnaie, nous nions en effet que la chicorée soit du café, bien que des populations entières prennent cette racine torréfiée en guise de café, tandis que M. Walker dit : Puisque le peuple croit prendre du café, c'est du café (« the sole teste of money is the performance of the money function »). M. Walker est tellement habitué aux *greenback*, papier monnaie américain, que, presque sans le vouloir, il leur fait la part beaucoup trop belle. Il ne semble pas se rendre compte combien est singulière cette question (p. 164) : « Le papier-monnaie peut-il être le dénominateur (la mesure) de la valeur? » Le *papier*, être une valeur égale à tel objet ! Est-ce que l'ombre, ou le portrait est la même chose que l'individu? Les économistes trouvent que le papier-monnaie est un expédient très fâcheux, même quand c'est une mesure de salut public, et ils ont soin de rappeler que le papier est censé *représenter* l'argent, et qu'il le représente tant que le

public y a confiance et l'accepte. Il y a des pays où le papier-monnaie n'a pas été accepté, par exemple en Californie, en Perse (Walker, p. 160) et ailleurs. Et nous sommes assez généreux pour ne pas évoquer les assignats, ni d'autres papiers analogues. Un billet à ordre passe quelquefois pour les 100 fr. qui y sont inscrits; ce billet n'est pourtant pas de de la monnaie, et l'on ne sait positivement s'il est bon comme « promesse » que lorsqu'il a été payé.

Il y a donc, dans cet exposé, quelque chose de tendancieux tout à fait involontaire, résultant des habitudes locales; de même pour le billet de banque; seulement, comme les États-Unis ont beaucoup souffert du billet de banque — c'est qu'il est des banques qui ont été, envers les détenteurs des billets, d'une effronterie, d'une impudence et d'une mauvaise foi incroyable — M. Walker leur est aussi défavorable qu'il a été aimable pour le papier-monnaie. Le mot *bank money* suffit presque pour le prouver. En le lisant, on a l'impression que la Banque émet des billets de la même façon que l'État le papier-monnaie. Au fond, M. Walker est renseigné, il compare lui-même (voy. le notes p. 177 et 178) la situation américaine à celle de l'Angleterre; mais il est trop influencé par le milieu dans lequel il a vécu (peut-être par ses opinions politiques).

Nous préférons de beaucoup l'autre ouvrage que nous avons mentionné : *Money*, bien que l'auteur, comme son père, M. Amasa Walker, qui était également un économiste distingué, se prononce chaudement pour le *currency principle*, c'est-à-dire qu'il voudrait que chaque billet en circulation représentât une somme égale en caisse. En ces matières, comme dans la question de l'unité et de la pluralité des banques et dans quelques autres problèmes se rapportant aux banques, une grande latitude reste à l'appréciation; les temps et les lieux sont des facteurs qu'il faut faire entrer en ligne de compte. Aussi le chapitre XXI, *Papier-monnaie convertible aux États-Unis*, est-il très instructif et montre jusqu'où peut aller l'abus, et même les mauvaises habitudes. L'auteur cite (p. 483) le professeur Sumner (*History of American Currency*, p. 157): « The habit of calling for species had never been formed, and it was sternly discountenanced by public opinion. »

En Allemagne aussi des hommes qui jouissent d'une certaine autorité comme économistes se sont prononcés contre le billet

de banque, M. A. Michaelis (*Volksw. Schriften*, Berlin, Herbig, 1873, t. II) s'appuie plus particulièrement sur une législation qui a été modifiée depuis, législation qui permettait à la banque d'État (de Prusse) d'opprimer quelque peu les banques locales, beaucoup plus petites. M. Knies (*Credit*, t. II) a un faible pour les certificats de dépôt, mais il ne méconnaît pas le caractère particulier du billet. Il constitue « un moyen de payement en papier » (c'est-à-dire du papier-monnaie), surtout si le gouvernement lui a conféré le cours légal; mais le billet convertible est aussi « une obligation de payer de l'argent à présentation » (c'est-à-dire une obligation). En d'autres termes, tout en restant billet de banque, il fonctionne aussi comme papier-monnaie. M. Knies trouve aussi que le devoir de rembourser le billet n'implique pas la nécessité d'avoir en caisse le montant exact en numéraire des billet émis, l'essentiel est d'en avoir assez pour satisfaire à toutes les demandes de remboursements. Une encaisse s'élevant au tiers du montant de la circulation suffit-elle, comme on l'a souvent cru, ou en faut-il une autre proportion, c'est affaire d'expérience et de coup d'œil, on ne peut établir sur ce point aucune règle scientifique. L'auteur insiste sur les fonctions du billet comme moyen commode de payement, fonction qui le fait rechercher plus que sa convertibilité en espèces sonnantes.

M. Knies et plusieurs autres économistes font remarquer que le billet, pour circuler, n'a pas besoin de jouir du cours légal; on le prend quand on sait qu'on le passera aisément à un autre. Pour beaucoup de personnes cela suffit en effet; c'est un moyen de payement, elles ne cherchent pas autre chose; mais ce ne sont pas ces personnes-là qui donnent de la valeur au billet de banque, parce qu'elles ne prennent pas l'initiative (d'accepter un billet nouveau); pour prendre l'initiative, il faut être compétent, et l'homme compétent fonde son jugement sur des faits raisonnés et non sur la facilité de passer l'effet à un autre. Par conséquent, quand on voit la foule accepter un papier, généralement on peut dire qu'il a été duement examiné et trouvé bon par des hommes entendus (1). On soutient que beaucoup de commerçants acceptent des billets (p. 425) parce

(1) L'auteur semble vouloir dire qu'il faut avant tout que le billet de banque reçoive sa consécration comme valeur solide, comme effet remboursable; une fois ce point acquis, il circule comme du papier-monnaie, et en fait fonction.

qu'ils sont pressés, parce qu'ils veulent vendre, etc. ; ces raisons ne feront jamais circuler un papier qu'on sait mauvais ; on pourrait tout au plus passer par-dessus quelques légers doutes. M. Knies considère longuement les billets au point de vue de la banque qui les émet et des clients qui les reçoivent, puis de l'intervention de l'État, intervention qui lui semble inévitable, car il ne conçoit pas d'émission non réglementée. A cette occasion il est question de monopole et de liberté, ou d'unité et de pluralité, et comme il cite à ce propos le travail de M. Ad. Wagner, nous allons nous adresser à la monographie que ce dernier a insérée dans l'Encyclopédie économique (*Handbuch*) de M. Gustave Schönberg (Tubingue, Lauppe, 2e éd., 1885, t. I, p. 465 et suiv.), et lui demander son opinion sur l'unité et la multiplicité des banques.

M. Ad. Wagner préfère les expressions : centralisation et décentralisation des banques, peut-être pour éviter le mot « liberté », et trouve que les deux systèmes ont leurs avantages et leurs inconvénients, selon le cas. Voici les uns et les autres pour les deux systèmes :

Avantages de la décentralisation. — 1° L'unité du billet, qui est complet dans la banque unique, et presque réalisée dans la banque privilégiée (1), offre plus de commodité et de sécurité, elle rend ainsi plus de services, tout en se rapprochant ainsi du papier-monnaie (page 466).

2° Elle (la centralisation) offre des facilités pour établir un réseau de succursales qui font pénétrer les bienfaits du crédit dans les plus petits endroits;

3° Elle possède une puissance plus grande (pour faire le bien) en cas de crises politiques ou économiques. La confiance est plus grande, on ne retire pas les dépôts de la banque centrale, on lui apporte plutôt ceux qu'on a retirés à d'autres établissements. Elle peut étendre le crédit en temps de calamité, quand il se resserre partout ailleurs. Ses notes se maintiennent dans la circulation (2);

4° La banque centrale peut au besoin rendre un service effi-

(1) La Banque de France est l'une, la Banque d'Angleterre l'autre.

(2) Il n'y a eu crise en Angleterre en 1847, 1857 et 1866, que parce que la Banque était limitée dans son droit d'émission. En suspendant l'acte de 1844, on donnait à la Banque le droit d'étendre ses émissions, et ce seul fait a suffit pour mettre fin à la crise.

cace à l'État. C'est ainsi que la Banque de France a pu venir en aide au gouvernement en 1870, tandis que les nombreuses, mais petites banques américaines ne l'ont pas pu aussi bien en 1861-1864 (La création des Nationalbanks a cependant facilité le classement des emprunts).

Inconvénients de la décentralisation. — 1. Le sentiment de la responsabilité est plus faible dans la banque centrale. Elle a conscience de sa position dominante, de sa solidité, elle peut se laisser aller à accorder trop facilement des crédits, retarder la hausse de l'escompte, encourager involontairement la spéculation;

2° La banque centrale peut entrer dans des relations trop intimes avec les finances de l'État;

3° Elle peut se montrer partiale, surtout dans les avances sur titres, défaut, il est vrai, qui se rencontre aussi dans les banques locales;

4° Elle n'est pas très disposée à encourager les dépôts;

5° Les billets rentrent moins régulièrement, se présentent moins au remboursement (le mouvement d'entrée et de sortie, flux et reflux est un symptôme instructif pour la banque).

Les avantages et les désavantages de la décentralisation ressortent implicitement de ce qui précède; ils ont d'ailleurs une moins grande portée. M. Ad. Wagner relève cependant encore les points suivants:

Avantages de la décentralisation. — 1° La banque locale est plus indépendante qu'une succursale et pourra mieux s'adapter aux besoins locaux et y satisfaire le crédit;

2° Elle favorisera d'autant plus les dépôts (en payant un intérêt) que ses émissions ne peuvent être que très restreintes.

Inconvénients de la décentralisation. — 1° Le billet jouit d'un moindre crédit (souvent à tort) (Il n'est pas reçu hors de la circonscription administrative);

2° Les placements ne sont pas aussi sûrs (proposition que M. Ad. Wagner atténue en note);

3° En temps de crise, les petites banques ne peuvent pas aider efficacement leurs clients (mais ils en ont moins aussi que les grandes banques).

M. Wagner examine aussi le currency principle, qu'il désapprouve comme inapplicable; il serait nuisible, si on pouvait l'appliquer.

Les auteurs italiens n'entrent pas dans de nombreux détails sur les banques. M. Cossa définit la banque (p. 92) : l'intermédiaire du crédit, car le crédit est « impossible » (disons : difficile) parce que : 1° les (personnes qui voudraient être) contractantes ne connaissent pas les affaires les unes des autres ; 2° la confiance manque ; 3° parce que l'offre et la demande ne se correspondent pas.

M. Ciccone s'étend moins sur les banques que sur le crédit. Parlant du papier-monnaie, il dit (t. II, p. 124) : *La carta monetata è un male, ma è un male que serve di remedio a un malo maggiore.* C'est dire beaucoup en peu de mots : le papier-monnaie est quelquefois un mal nécessaire.

M. G. Boccardo, après avoir décrit les différentes sortes de banques et raconté leur histoire (t. II, p. 328 et suiv.), s'arrête (p. 409) sur le billet de banque, qu'il déclare un *titolo di credito*... qui peut quelquefois servir de monnaie, qui peut en prendre la place... qui est loin d'être de la monnaie. Il développe cette pensée avec beaucoup de vigueur. Il me semble aussi que M. Boccardo (t. II, p. 384) est plus favorable, au moins théoriquement, à la banque unique qu'à la multiplicité des banques.

CHAPITRE XXIV

LES PRIX

Le prix est une valeur *déterminée*, une valeur exprimée en unités monétaires. Strictement parlant, le prix d'une chose est ce qu'on donne en échange, mais le troc n'existe pour ainsi dire pas dans la société civilisée ; depuis l'antiquité, on échange habituellement les denrées, les marchandises, les objets de toutes sortes contre du numéraire — on les vend, — de sorte que presque tous les économistes définissent le prix : « une valeur exprimée en numéraire », nous aimons mieux dire : *en unités monétaires*.

Le mot valeur s'adresse plus particulièrement à la chose offerte ou demandée, c'est une appréciation préalable, un jugement qui peut se fonder sur de solides raisons, comme sur un sentiment, un caprice même, mais qui reste dans le vague ; il se borne presque à constater que l'objet est susceptible d'être échangé. Le prix est la condition sous laquelle l'échange s'est effectué ; on peut sans doute en évaluer le montant à l'avance, et avoir de bonnes raisons pour croire que le chiffre indiqué sera bien le prix... Mais la somme énoncée n'est devenue réellement *le prix* que parce que l'acheteur, ratifiant ainsi l'évaluation, l'a payé. C'est lui qui a le dernier mot dans toute transaction. Le mot valeur peut s'employer avant l'opération, quand l'échange est consommé, le mot prix est seul correct. Il importe de bien distinguer ces deux mots que les économistes eux-

mêmes ont une tendance à confondre (au préjudice de leur exposé), car la science a besoin de précision. D'ailleurs, la distinction sur laquelle nous insistons étant conforme au langage usuel, elle ne peut que contribuer à écarter les malentendus.

Ainsi, le prix est la somme d'argent qu'un objet a coûté, ou qu'il coûtera certainement si on l'achète (en ajoutant le futur, nous tenons compte des « prix fixes », des tarifs, des taxes officielles). Il n'y a pas lieu d'accabler le prix d'épithètes variées, comme prix courant, prix du marché, prix réel, qui ne contribuent en rien à la clarté, et nous trouvons inexactes les expressions prix de revient, prix normal, prix nécessaire, pour *frais de production*, parce que les frais *dépensés* sont un fait et le prix n'est (avant la vente) qu'une probabilité. Disons donc prix tout court, et appliquons le mot seulement à la valeur en numéraire d'objets matériels, de choses; nous avons d'autres mots pour désigner le prix de services, tel que salaire, et dans des acceptions spéciales : honoraires, traitements, gages et autres; c'est plutôt au figuré qu'on parle ici du « prix du travail », mais dans la science il faut éviter les figures et les métaphores, elles nuisent à la précision, surtout dans les définitions.

Le prix étant une détermination de la valeur, il en devient, par ce fait, la mesure. Cette mesure, qui emploie l'unité monétaire comme moyen, n'est pas absolue, car le pouvoir d'achat de cette unité varie avec le temps ; d'ailleurs, un objet peut avoir eu plusieurs prix en un jour; elle est cependant très suffisante pour les transactions habituelles, pour le commerce en gros et au détail, elle permet de *comparer* les valeurs et de les *additionner*, car l'unité monétaire leur donne un dénominateur commun. On peut vous demander : Cette bague vaut-elle ce cheval? Si vous trouvez que la bague vaut 500 francs et le cheval

juste le même nombre de francs, vous répondrez : Faites l'échange si vous en avez envie, les deux valeurs sont égales (Nous y revenons plus loin) (1).

Nous avons vu que la valeur, par son point de départ, est subjective. Robinson, étant seul dans son île, a pu apprécier si la flèche qui atteint le lièvre ou l'hameçon avec lequel il prend le poisson a plus de valeur pour lui ; mais le prix est objectif; pour qu'il y ait prix, il faut le concours d'au moins deux hommes, une combinaison de causes émanant, les unes de l'acheteur, les autres du vendeur, et dont le résultat aboutit à une expression numérique. Toutefois, les causes ne se groupent pas toujours de la même façon, tous les prix ne sont pas soumis exactement aux mêmes causes ; il y a donc plusieurs sortes de prix que nous devons examiner séparément, savoir :

1° *Les prix de concurrence.* — Ce sont les prix nombreux, ceux qui sont tout particulièrement du domaine de l'économie politique ;

2° *Les prix de monopole*, soit de monopoles légaux, soit de monopoles naturels ;

3° *Les prix fixés par l'autorité* comme mesure politique ou comme mesure de police.

Après les avoir examinés, nous étudierons trois points dont l'influence s'étend plus ou moins sur chacune des trois sortes de prix. Ce sont :

a. Les frais de production ;

b. La variabilité de la valeur des métaux précieux ;

c. La spéculation.

Cette double division des matières nous permettra d'embrasser l'ensemble des faits qui intéressent la théorie des prix :

1° *Les prix de concurrence* sont ceux du commerce ordi-

(1) Disons tout de suite que l'un peut préférer le cheval, l'autre la bague, il y a la valeur subjective à côté de la valeur objective.

naire, et en général ceux de toutes les transactions que les institutions humaines ou la nature des choses ne soumettent pas à des lois ou à des conditions particulières.

Deux personnes étant nécessaires pour qu'un prix s'établisse, il importe peu lequel des deux fait la première offre. On donne le nom de vendeur à celui qui détient la denrée, la marchandise, l'objet à échanger, et acheteur, à celui qui possède le numéraire qui sera le prix de l'objet vendu, mais tous les deux peuvent être considérés comme offrant ou comme demandant. Un magasin est une offre permanente de marchandise et une demande permanente d'argent ; de même, le client qui entre dans un magasin *demande* une marchandise et *offre* de l'argent. Il s'élève donc demande contre demande, offre contre offre, et chacun désire arriver à ses fins aux moindres frais possibles, donner le moins d'argent ou de marchandises, obtenir le plus d'argent ou de marchandises. Qui l'emportera ? Évidemment le plus fort. Or, dans un échange, c'est la demande la moins urgente, ou la plus facile à satisfaire (à cause de l'abondance des moyens) qui est la plus puissante, car elle peut attendre plus longtemps que la demande opposée, et on s'empresse davantage autour d'elle. Celle qui est obligée de céder le plus tôt est la plus faible.

Pour la plus grande clarté de notre analyse, nous maintiendrons entre les deux demandes la distinction en acheteur et vendeur.

L'acheteur demandera un objet : 1° qu'il considère comme utile (nécessaire, agréable), et il le désirera d'autant plus ardemment qu'il aura à satisfaire un besoin plus urgent ; cependant, 2° s'il est raisonnable et honnête, il n'offrira pas de prix supérieur à celui que comporte l'état de ses ressources ; 3° s'il y a plusieurs vendeurs, il s'adressera à celui dont les prix, à qualité égale, sont les moins élevés ; 4° si le prix dépasse ses ressources, l'acheteur se conten-

tera d'une marchandise moins bonne, ou de succédanés (1).

Le vendeur, sans posséder de monopole, peut être en situation de marquer ses marchandises d'un *prix fixe*. L'usage en a peut-être commencé pour les marchandises de luxe, il était presque inévitable dans les grands magasins, c'était aussi un privilège que s'attribuaient les magasins connus, à grande réputation. Le prix devient plus tard une affaire d'amour-propre. Le vendeur à prix fixe établit ce que lui coûte la marchandise, et ajoute un tant pour cent pour les frais et les bénéfices. Le prix fixe est un progrès, car il supprime le barbare marchandage et en même temps la tendance à surfaire. Le vendeur sait que les prix élevés n'attirent pas les clients et modère ses exigences.

Les vendeurs qui ne peuvent pas fixer le prix à eux seuls, doivent le débattre; souvent il varie alors suivant l'acheteur : 1° souvent on demande plus aux riches qu'à ceux qui ne le paraissent pas être ; 2° ou à ceux dont on connaît l'urgence des besoins ; 3° la rareté ou l'abondance relative est considérée en troisième lieu, et 4° les frais de production en dernier. Les frais de production, ou le prix coûtant, n'entrent en considération que si le produit est très abondant ou peu désiré ; comme la production n'a lieu qu'en vue de la vente, dès que celle-ci cesse d'être avantageuse, qu'on ne rentre pas dans ses frais avec bénéfice, on cesse la production.

L'acheteur ne s'occupe des frais de production que dans les cas où il pourrait à la rigueur produire lui-même l'objet qu'il marchande ; dans tout autre cas ce point lui est indifférent, il ne songe qu'à acheter aux meilleures conditions possibles. Il en résulte (à cause de la concurrence) que, sur

(1) La chicorée remplacera le café. On sait du reste que les choses qui coûtent peu d'argent, ne sont pas pour cela à bon marché : il faut rapprocher le prix de la qualité.

un marché public, à qualité égale, il ne peut y avoir qu'un seul prix, tant pis pour ceux qui produisent chèrement. Si les produits obtenus aux moins bonnes conditions sont indispensables à l'approvisionnement, ils déterminent les prix, et ceux qui produisent dans des conditions avantageuses font de bonnes affaires. — L'effet de l'abondance et de la rareté se fait plus particulièrement sentir sur un marché où le stock entier de la marchandise est ou semble réuni.

Quant à déterminer *a priori* le prix d'une marchandise, cela est généralement impossible, parce qu'il renferme presque toujours un élément accidentel. Le vendeur commence bien par supputer le prix qu'il peut demander, mais les circonstances du marché, « les conjonctures », interviennent et modifient ses prévisions. La nature de la marchandise a également son influence : il faut vendre à tout prix celle qui se gâte, et l'on peut tenir la dragée haute pour celle qui se conserve. Pour l'acheteur c'est l'urgence des besoins et l'étendue de ses ressources qui règlent ses offres quand la concurrence ne le favorise pas.

Certains économistes d'une prétendue nouvelle école ont soutenu que les prix étaient influencés par des éléments altruistes, éthiques ou moraux; ils ont parlé de prix de faveur, de prix d'affection, de prix de bienfaisance et d'autres « prix » plus ou moins imaginaires. Quand on donne 20 francs pour assister à un bal de bienfaisance, ou qu'on offre, dans une vente organisée par de grandes dames, 100 francs pour un objet qui en vaut 5, on fait un cadeau (peut-être intéressé), on n'offre pas un prix. Nous serions plutôt d'avis, nous l'avons déjà dit, que le caractère de l'individu a une influence accessoire non économique sur les prix : l'un est peu exigeant, l'autre l'est beaucoup, l'un est honnête, intelligent, etc., et l'autre tout le contraire. De là vient que l'un préfère les petits gains multipliés et l'au-

tre un petit nombre de gains importants. Mais ce sont là des causes individuelles; et la science s'en tient plutôt aux causes générales.

2° *Prix de monopole.* — Le monopole légal, dont le tarif comprend un bénéfice, n'est guère qu'un moyen de percevoir un impôt. Quand un État vend 10 francs le kilogramme de tabac qui lui revient à 2 francs, il perçoit un impôt de 8 francs. Il en est de même pour le prix du sel, de la poudre, de l'eau-de-vie et autres matières monopolisées. La question est à peine économique; elle l'est tout au plus par cette considération que, si l'État demande trop, les recettes seront moindres, et qu'il faut savoir trouver le point juste où l'intérêt fiscal concorde avec les ressources et le goût du public. (Nous ne parlons ici que du tarif et non des monopoles en général.)

Les monopoles naturels ou de fait sont également soumis à cette loi économique, qu'il faut respecter les ressources et les convenances des consommateurs. Le monopole peut bien édicter un prix et dire : C'est à prendre ou à laisser; mais si on laisse, ou si les acheteurs se font rares, c'est lui qui est battu. Une commune qui entreprend la distribution de l'eau ou du gaz se constitue en monopole, en refusant à d'autres entrepreneurs l'autorisation de canaliser le sous-sol des rues ; elle établit des tarifs qui souvent tiennent de l'impôt, mais s'ils sont trop élevés, les habitants réduiront leurs consommations au minimum.

Les chemins de fer jouissent généralement d'un monopole de fait; ils dressent leurs tarifs, le gouvernement les homologue, et sauf quelques rares exceptions, le consommateur n'est pas consulté. Les prix sont donc établis sans avoir été débattus. Mais la nature des choses ne perd pas ses droits. Que les voies ferrées appartiennent à l'État ou à des compagnies, il faudra tenir compte des vœux et des besoins du consommateur et faire des concessions. Il faudra

parer à la concurrence des voies navigables, réduire la progression du tarif pour les grandes distances, ainsi que pour les marchandises encombrantes de peu de valeur, accorder des faveurs à des denrées d'une grande ou d'une rapide consommation. Voilà pour le transport des marchandises. Plus tard on songera aux voyageurs : on imaginera les billets circulaires, les allers et retours, les trains de plaisir, les abonnements, les trains d'ouvriers. Des critiques subtiles partiront de là pour attaquer la théorie, ou plutôt certains théoriciens qui attribuent aux frais de production une importance exagérée. Ces critiques sont dans leur droit quand ils s'élèvent contre des exagérations, mais ils le dépassent quand ils tendent à faire remplacer certaines lois trop rigidement appliquées par l'arbitraire administratif que rien ne limite ou tempère.

Les adversaires des règles économiques font grand bruit de la différence des prix en 1re, 2e et 3e classes dans les chemins de fer, ou de celle des places dans les théâtres. Vous vendez à des prix différents des choses qui vous ont coûté les mêmes frais. D'abord, cela est loin d'être vrai, les places de luxe coûtent plus à établir que les autres; mais supposons que les frais de production aient été les mêmes, qu'est-ce que cela vous regarde? Que paye le consommateur? Les avantages que je lui fournis, s'il en a pour son argent, il n'est pas volé. Une bonne place vaut mieux pour lui qu'une mauvaise, c'est la seule raison pour laquelle il prend et paye cette place. Se demande-t-il jamais si le producteur gagne ou perd dans une affaire? Prenons un exemple d'un autre genre. Un marchand d'oranges achète une caisse de 100 fruits à 10 centimes la pièce; il les trie : les 10 plus petites seront vendues 5 centimes pièce; les 30 suivantes, 10 centimes; les 50 qui suivent, 15 centimes; les dernières 10, 20 centimes. De cette façon la marchandise sera assortie à toutes les bourses, ceux

qui sont plus riches payeront davantage, mais auront plus de jouissance. Le marchand aura vendu 15 francs ce qui lui a coûté 10 francs; aurait-on mieux aimé qu'il vendît ses oranges — les petites comme les grosses — à 15 centimes pièce? Il n'aurait jamais vendu les petites à ce prix-là. Nous pourrions développer l'argument, mais il nous semble que c'est inutile. N'oublions pas que c'est pour l'acheteur qu'on fait les prix, le vendeur doit proportionner le prix à la qualité de la chose, s'il veut réussir, et il peut faire cela sans l'intervention du gouvernement, cette intervention est ici au moins superflue (1).

3. *Prix fixés par l'autorité.* — Par exemple, taxe des voitures, du pain et autres analogues. Ce sont des mesures de police plus ou moins bien entendues, ce ne sont pas des faits d'essence économique. L'économiste peut cependant les discuter et en montrer les inconvénients économiques, mais l'administration sera en droit de le récuser en disant: Nous ne faisons pas de l'économie politique; l'économique n'est pas tout. Et elle a raison. Les lois économiques ne sont qu'une des forces sociales, à côté d'elles il y en a d'autres, et selon la passion du moment, la puissance dominante passe de l'une à l'autre. Mais on ne détruit pas une force, on la comprime, elle ne cesse pas complètement d'agir, et celui qui n'en tient pas compte, sera surpris par ses effets. Y eut-il jamais des passions plus terribles qu'en 1793? la haine d'un côté, la peur de l'autre, la cécité partout! — A cette époque, la puissance dominante décréta un prix maximum pour le blé et pour autres choses, mais cette fois la force politique ne réussit pas à vaincre la force économique. C'est, il est vrai, la mission du gouvernement d'arbitrer entre les forces sociales, dans la mesure où cela est possible; mais comme le gouvernement, sous toutes ses

(1) De nos jours on a de la peine à se défendre contre les autoritaires, toutes leurs critiques visent toujours ce point-là. C'est une épidémie morale.

formes, est une force essentiellement politique, il a une tendance à mal comprendre l'économique, ce qui justifie le conseil qu'on lui donne de s'en mêler le moins possible.

Rappelons, pour être complet, que certains économistes ont classé, mais à tort, les cotisations (1), et même les impôts parmi les prix; nous excluons mêmes les taxes postales et télégraphiques, parce qu'il s'agit de services publics; l'État se fait payer ses services d'après d'autres principes que les particuliers (2); d'ailleurs, ce qu'on paye pour un service n'est pas un prix, mais un salaire.

Nous allons maintenant aborder les trois points réservés, en commençant par les frais de production.

a. *Les frais de production.* — On a voulu ramener l'ensemble des frais de production au travail. Les partisans de cette doctrine si souvent réfutée considèrent le capital uniquement comme un produit du travail : la matière première, c'est du travail; les machines, instruments, outils, c'est du travail.... ancien. Sans doute, le chêne a commencé par être un gland, on ne dit pas pour cela un mobilier en gland, le gland étant devenu chêne, on dit mobilier en chêne. Quand le produit du travail est devenu du capital, pourquoi éviter ce mot? Dit-on *une chose en bois, fer, cuir, à roue, traînée par des chevaux*, ou tout simplement « une voiture »? Pourquoi substituer à un mot clair et universellement compris, l'analyse de la chose qu'il représente, l'énumération des éléments dont elle se compose et qui peuvent brouiller les idées. Si ce n'était encore qu'une manière défectueuse d'exposer la science! Cette prépondérance attribuée au travail manuel est un

(1) B. consent à se laisser inscrire parmi les membres d'une société de bienfaisance ou une société savante et paye 20 fr. De quoi ces 20 fr. sont-ils le prix? Ou il est membre d'un syndicat de travaux, sa part des frais (cotisation) est de 58 fr., ce n'est qu'au figuré qu'on peut parler ici de prix.

(2) Il y a, sur les taxes uniques et sur d'autres questions, des études très intéressantes à faire, mais pour nous, ce serait se perdre dans les digressions.

sacrifice déposé sur l'autel des dieux du jour, sacrifice que la raison désapprouve et que la bonne foi n'excuse pas toujours. *Suum cuique;* exprimons-nous comme l'Évangile : donnez au travail ce qui est au travail, et au capital ce qui est au capital.

Au lieu de dire que tout vient du travail, on pourrait tout aussi bien soutenir — et de nos jours avec peut-être plus de raison — que tout vient du capital, puisqu'on ne peut pas commencer une affaire avant de posséder quelques capitaux. N'est-ce pas d'ailleurs le capital qui fait l'avance des salaires (1)? Le travail passé et *payé* n'appartient plus à celui qui l'a fourni, mais à celui qui l'a payé, conservé, épargné pour en faire un instrument de production. Ce nouvel emploi le transforme et lui vaut un nouveau nom : capital. N'oublions pas que, si la production pour le ménage privé, pour l'économie domestique peut consister uniquement en travail, celle qui s'opère *pour le marché*, et par voie d'entreprise, est une œuvre où l'on se dit : Je vais exposer telle somme, dans l'espoir de gagner tant. En pareil cas, le travail devra intervenir également, mais à qui appartient l'initiative, n'est-ce pas au capital? Sans cette initiative le travail aurait chômé.

Mais n'insistons pas, de pareilles recherches font toujours penser à cette question, si c'est le père ou la mère qui est la principale cause de l'enfant. Suivons donc l'usage établi et disons que les frais de production se composent au moins de capital et de travail, que le capital peut être subdivisé en ses emplois les plus ordinaires : 1° matières premières; 2° instruments; 3° avances diverses; qu'en dehors du capital et du travail (manuel), il y a l'entrepreneur, que les Anglais confondent presque généralement

(1) On l'a contesté, mais c'est le plus souvent une chicane de mots. L'ouvrier a sans doute travaillé quinze jours avant d'être payé, mais le patron attendra peut-être un an le remboursement de son avance.

(ou ont longtemps confondu) avec le capitaliste, et qu'en France on range plus volontiers parmi les travailleurs intellectuels; mais le mot travail ne représente pas complètement sa mission, car c'est moins de production que de vente, placement du produit, qu'il s'occupe, comme on le verra au chapitre que nous lui consacrons. Enfin on peut compter à part le loyer — quelques-uns disent, mais à tort, *la rente* — seulement le loyer peut aussi être considéré comme une des avances que le capital est chargé de faire....; nous l'avons déjà dit, tout peut être imputé au capital. Celui qui vend ne se préoccupe que deux choses : 1° Combien m'a coûté le produit; 2° à quel prix puis-je le vendre?

b. *Influence de la variabilité de la valeur des métaux précieux.* — Si la valeur des métaux était invariable, on aurait une mesure absolue des fluctuations de valeur des autres objets, on saurait avec certitude que ces objets — et non l'or ou l'argent — ont haussé ou baissé. Mais la variabilité des métaux précieux est un fait souvent constaté, elle est d'ailleurs la conséquence de leur nature, ce sont des produits qui peuvent être rares ou abondants et qu'on ne multiplie pas à volonté. Seulement, chez eux les changements de valeur sont lents, on ne s'en aperçoit parfois qu'au bout d'une génération. On peut donc se servir des métaux comme mesures approximatives de la valeur, ou comme mesures temporaires, bonnes pour une période de peu d'années, service qu'ils rendent parfaitement.

Il est une circonstance particulière qui rend peut-être ce service plus complet, c'est qu'on a cessé de comparer les marchandises à un poids d'or ou d'argent en lingot, en introduisant presque partout des unités monétaires conventionnelles. De bons esprits ont, il est vrai, recommandé de prendre de préférence pour unité un poids élémentaire, par exemple un gramme d'or, cette unité pouvant s'adopter dans tous les pays, et le commerce international en serait

facilité. Cette idée peut se défendre, mais ne vaut-il pas mieux penser au commerce intérieur, qui est 20 ou 30 fois plus important comme valeur et plusieurs milliers de fois comme nombre de transactions? Le négociant qui importe 100 sacs de café fait *une* seule affaire avec l'étranger; à l'intérieur, il vend chaque sac de 100 kilogrammes à un épicier différent, cela fait 100 affaires. Mais chaque épicier détaille les 100 kilogrammes par 50, 100 et 500 grammes; rien qu'à un demi-kilogramme, nous avons 200 ventes par sac, 100 fois 200 font 20,000. Voilà 20,000 affaires intérieures contre 1 avec l'étranger. Or, les unités monétaires conventionnelles, roubles, marks, francs, livres sterling, dollars, etc., ont cela de bon qu'elles nous fournissent — chaque unité dans son pays — en quelque sorte un idéal de la valeur très nette, comme l'idée d'un mètre ou d'un litre, et nous nous habituons tellement à cette unité de valeur que, lorsque nous allons à l'étranger, nous avons besoin de traduire les monnaies étrangères en nos unités pour être en état d'apprécier les valeurs. On pensera qu'avec le temps, on s'habituera au gramme; on s'habitue à tout, mais plus ou moins bien (1). Le gramme représente deux idées, celle de poids et celle de valeur, et l'une peut réduire la netteté de l'autre. Le franc, ou le dollar, etc., est une idée simple avec laquelle nous nous familiarisons au point que la monnaie réelle devient une monnaie de compte, et ce fait psychologique seul explique la possibilité d'établir une circulation de papier-monnaie. Abordons un autre point de vue.

Quand on compare les prix de diverses époques, on tient compte de deux circonstances : 1° la monnaie qui porte le même nom a-t-elle le même poids et le même titre? On a vu, en effet, autrefois de fréquents changements sur ce

(1) Il est certain que les peuples se seraient plus facilement habitués à un système duodécimal qu'au système décimal.

point. Si la monnaie pesait 20 grammes en l'an 1500 et 10 grammes seulement en l'an 1700, sa valeur aurait diminué, rien que de ce chef, de 50 p. 100, dans ces deux siècles; 2° à poids et titres égaux, le pouvoir d'achat de la pièce peut avoir augmenté ou diminué, et en fait, depuis la découverte de l'Amérique, la valeur des métaux a fortement baissé, ce qui s'explique peut-être suffisamment par leur plus grande abondance, renforcée par la vulgarisation des procédés du crédit qui ont augmenté les moyens d'échange.

Nous avons dit « peut-être », car il nous semble que l'abondance des pièces de monnaie n'est pas une explication suffisante de ce fait. En effet, on évalue de 800 à 1,600 millions la valeur des métaux précieux qui existaient en Europe en 1500. Michel Chevalier adopte le chiffre de 1,000 millions. Mais l'Europe n'est pas l'univers, il n'est pas impossible que l'Asie et l'Afrique (l'Amérique ne comptait pas encore) aient eu alors le double de cette somme. Or, on évalue à 31 milliards la valeur de l'or, et à 39 milliards celle de l'argent extraits des mines entre 1500 et 1886, cela ferait 70 milliards. Mais une notable partie de ces métaux a été employée dans l'industrie, une autre partie s'est perdue par des causes diverses; en dépassant un peu les évaluations de M. Sœtbeer, nous trouvons qu'il peut exister pour 16,250 millions d'or monnayé et 11,250 millions d'argent, ensemble 27 milliards et demi. Comparé aux 3 milliards de l'an 1500, ce n'est pas le décuple. Or le montant des affaires a plus que vingtuplé, il a peut-être centuplé (1) dans cette période de près de quatre siècles qui a vu les plus belles et les plus puissantes découvertes et inventions de tous les temps. Or tout le monde reconnaît

(1) Voici un détail que nous relevons aujourd'hui même dans un document officiel : En 1800, la production de la fonte était de 838,000 tonnes, en 1885 de 19,406,000. Qu'on compare maintenant 1500 à 1885 pour les machines à vapeur, l'imprimerie, la photographie et cent autres productions.

qu'il y a un rapport entre la quantité de monnaie en circulation et son pouvoir d'achat, d'une part, et le montant des affaires de l'autre ; or les marchandises ayant augmenté dans une plus forte proportion que les monnaies, la forte diminution du pouvoir d'achat des métaux précieux ne semble pas suffisamment justifiée par les quantités.

Ainsi, l'abondance croissante des métaux précieux n'est pas la principale cause de la baisse des prix; d'ailleurs, sans parler des salaires, la valeur des denrées alimentaires ne fait qu'augmenter; la baisse des marchandises manufacturées doit être attribuée en grande partie au perfectionnement des moyens de production, et comme il n'y a pas de cause unique, nous trouverions à mentionner d'autres causes encore (1).

Ainsi, il nous semble qu'il faudrait faire entrer en ligne de compte l'influence que l'opinion exerce sur les prix, influence dont la puissance a été constatée maintes fois, notamment par King dans un exemple que Tooke a rendu familier à tous les économistes (la hausse est plus vive pour le blé que pour un autre produit). Le bien-être croissant des populations, la facilité plus grande de gagner de l'argent ont fait diminuer dans l'esprit des hommes la valeur (idéale) de leur unité monétaire : en comparaison de ce que chacun gagnait et de ce que chacun dépensait vingt ou trente ans auparavant, 1 franc (rouble, dollar, etc.) paraît moins aujourd'hui qu'alors ; on taxe ses services plus haut, et non sans quelque raison, car on a plus de besoins, le *standard of life* s'est élevé. Tous les traitements ont augmenté (v. les budgets), les grèves ont plus de chance de succès. Il faut dire que la hausse des salaires, *si elle parvient à se généraliser*, cause simplement une diminution de la valeur de l'argent ; en

(1) Nous ne pouvons qu'indiquer ici notre idée. Si le temps nous le permet, nous rechercherons dans un travail spécial à établir les diverses influences parfois contraires qui ont contribué au mouvement des prix, en essayant de déterminer leurs forces respectives.

effet, quand le prix de tout ce qu'on paye (services et matières), c'est-à-dire les frais de production, s'élèvent, il est évident que le prix des produits doit s'élever en même temps. A quoi sert le doublement des recettes, quand il est accompagné d'un doublement des dépenses, le consommateur reste au même point. Mais l'effet sur l'unité monétaire idéale — sur l'idée qu'on se faisait de sa grandeur — est produit, il a subi une réduction. A l'habitant d'une plaine qui revient d'un voyage dans les Alpes, les collines qu'il admirait autrefois paraîtront mesquines, l'idée de la hauteur a changé pour lui. Ainsi, tout en faisant la part de l'effet de la plus grande abondance des espèces monnayées, nous devons faire aussi la part de l'opinion formée par l'accroissement du bien-être.

c. *Influence de la spéculation.* — La spéculation c'est la prévision ; elle agit généralement en faveur de la hausse, mais produit souvent la baisse, sans le vouloir. La spéculation produit la hausse : 1° en augmentant momentanément la demande ; 2° en retirant du marché une partie de es provisions. Les spéculateurs n'ont pas en vue l'intérêt général, cela est évident; ils veulent gagner, et comme parfois ils réussissent, ils font des jaloux. Mais ceux qui ont été vaincus dans la lutte des prix, ne sont pas plus vertueux qu'eux. Dans certains cas, la hausse est utile en provoquant l'économie. C'est que la plupart des hommes manquent de prévoyance, si on laissait faire, ils consommeraient en six mois ce qui devrait durer un an, la cherté est une sorte d'assurance forcée contre la disette. Naturellement beaucoup de spéculateurs exagèrent leurs opérations, peu d'hommes savent s'arrêter à temps; il s'opère alors une réaction (on se coalise contre eux) qui leur enlève leurs bénéfices. Ils se trompent parfois, prévoyant une cherté qui n'arrivera pas; dans ce cas, ils subissent de fortes pertes. La spéculation étant dans la nature humaine,

et surtout dans certains tempéraments, elle existera toujours; elle est permanente, et lorsqu'elle est modérée, elle tend à mieux répartir l'offre et la demande, et à niveler les prix le long de l'année, car il est des produits qui, abandonnés à eux-mêmes, seront nécessairement très chers dans une saison, et très bon marché dans l'autre. Ce ne sont que les excès qui nuisent : ils produisent des crises et généralement les spéculateurs (1) en payent les frais.

En parcourant les auteurs, nous trouvons une fréquente confusion entre les mots prix et valeurs; pour Turgot, Letrosne, Ricardo, ces mots sont synonymes, et des auteurs plus modernes, comme J. Garnier (p. 304), MM. Jourdan (p. 443) et Cauwès (p. 193, 467) constatent encore qu'on les confond souvent. Il en est de même en Angleterre, moins en Allemagne. Condillac avait cependant déjà signalé la distinction à faire. Il dit (p. 257 de l'édition Guillaumin) : « Il ne faut pas confondre ces mots *prix* et *valeur* et les employer toujours indifféremment l'un pour l'autre. Dès que nous avons besoin d'une chose, elle a de la valeur; elle en a par cela seul, et avant qu'il soit question de faire un échange. Au contraire, ce n'est que dans nos échanges qu'elle a un prix... » Jusque-là c'est très bien, mais il gâte son affaire en ajoutant : « Il est vrai qu'il y a des occasions où l'on peut les employer indifféremment l'un pour l'autre. » Quant à la définition du prix « une valeur exprimée en argent (en numéraire, en monnaie) », elle semble générale, un petit nombre d'auteurs seulement rappellent que strictement parlant, le prix est tout ce qu'on donne en échange d'une chose (2). Entrons maintenant plus à fond dans la question.

A. Smith (liv. I, ch. V) déclare que le travail est la mesure réelle de la *valeur*, et que « le *prix réel* de chaque chose, ce que chaque chose coûte réellement à celui qui veut se la procurer, c'est le travail et la peine qu'il doit s'imposer pour l'obtenir...

(1) On les flétrit par le nom d'accapareurs quand ils vont trop loin ; seulement le public n'apprécie rien avec modération, il est le premier à exagérer.

(2) J.-B. Say, dans sa note à la traduction de Smith, p. 121, dit à tort : « L'usage veut que l'on appelle *valeur échangeable* (!!) la quantité de toute marchandise que l'on donne en échange de celle qu'on veut avoir, et *prix*, la quantité de monnaie que l'on donne pour le même objet. Nous admettons que *prix* veuille toujours dire : quantité de monnaie, par la simple raison que l'on ne fait plus le troc.

Ce n'est point avec de l'argent, c'est avec du travail que toutes les richesses du monde ont été achetées originairement... » On a dit ailleurs ce qu'il faut prendre et ce qu'il faut laisser de cet exposé. Du reste, il suffit de se reporter au chapitre suivant (p. 148) : « Dans ce premier état *informe* de la société, qui précède l'accumulation des capitaux et l'appropriation du sol, la seule circonstance qui puisse fournir quelque règle pour les échanges, c'est, *à ce qu'il semble*, la quantité de travail nécessaire pour acquérir les différents objets d'échange. » A. Smith semble quelquefois oublier ce passage. Les distinctions que A. Smith fait entre le « prix naturel » (les frais de production) et le « prix du marché » sont assez primitives, elles ont été perfectionnées aisément par ses successeurs.

J.-B. Say (II, 2, p. 318) confond aussi le prix avec les frais de production — c'est en effet un bienfait pour l'humanité quand ces frais diminuent — et plus loin (II, 3, p. 329) il fait une singulière distinction entre le prix en argent et le prix nominal, comme si 1 franc et 5 grammes d'argent au titre légal étaient des choses différentes pour le public. Il continue : « Le prix en argent d'une chose dépend du rapport qui se trouve entre les frais de production de l'argent et ceux de la chose. » Cela n'est vrai qu'en partie (et encore seulement *à priori*, ou *in abstracto*). Les frais de production ne sont pas le seul facteur du prix, il y a encore l'offre et la demande, l'abondance et la rareté. Il se peut que le public demande « la chose » et refuse l'argent. Du reste, Say parle plus loin de la dépréciation de l'argent, pourquoi n'en a-t-il pas tenu compte dans la proposition que nous critiquons ?

M. Courcelle-Seneuil (*Traité*, t. I) ne distingue pas assez nettement, p. 246 et 247, entre prix et valeur. Il avait dit (p. 219) : « Le prix est la valeur d'une marchandise échangée contre de la monnaie » ; p. 246 : « l'habitude d'effectuer les échanges par achat et vente fait que l'on confond habituellement dans la pratique la valeur et le prix des choses... » ; du reste, p. 247, il se conforme « à l'usage en exprimant les valeurs par les prix, pour plus de facilité et de clarté ». Néanmoins, p. 250, l'auteur dit : « L'échange avec concurrence assure l'avantage à celui qui peut satisfaire les besoins collectifs au meilleur marché, c'est-à-dire au prix du moindre travail : c'est donc en définitive par la puissance effective du travail industriel que se mesure la

puissance dans les échanges. Celui (mettons A), qui obtient au prix d'un travail que nous exprimons par 5, ce qu'un autre (mettons B) n'obtient qu'au prix d'un travail exprimé par 10, pourra échanger avec celui-ci 5 de son propre travail contre 9 du travail du second. Ce dernier y trouve avantage, puisqu'il obtient au prix de 9 un objet qu'il n'obtenait qu'au prix de 10 par son travail direct; mais l'autre échangiste jouit d'un avantage plus grand... » Dans cet exemple, A et B semblent établir le même produit, pourquoi procéderaient-ils à un échange entre eux? Et si chacun fait un autre produit, quelle raison peuvent-ils avoir de les échanger, si le produit de A ne convient pas à B et *vice versa*. Il y a donc encore autre chose en jeu que le travail, il faut que les objets conviennent. Ce n'est pas tout : est-ce qu'*une* heure de travail vaut *une* heure de travail? Par exemple, une heure de Raphaël et une heure d'un peintre en bâtiment? Et puis une heure sur une terre fertile, et une heure sur une terre stérile, une heure avec machines et une heure sans machines? On voit donc que le travail seul n'est pas un critérium de la valeur.

Cherbuliez (*Précis*, t. I, 327 et suiv.) fait une bonne distinction entre les variations temporaires et les variations permanentes des prix. Les premières proviennent de causes dont l'influence ne s'exerce pas sur « le prix normal », c'est-à-dire les frais de production des choses (par exemple, l'offre et la demande), les secondes viennent des conditions mêmes dans lesquelles s'opère la production. Nous ne croyons pas nécessaire de développer ce point (v. le *Précis*).

J. Garnier (*Traité*, 1880, p. 362) résume ainsi les éléments du *Prix* et les causes de ces variations :

1. De l'offre et de la demande.	Comprenant : Utilité, Besoin, Travail épargné, Rareté ou quantité limitée, Lutte des vendeurs et des acheteurs et autres circonstances du *Marché*.
2. Des frais de production....	Comprenant : Difficulté, Travail effectué, Salaire, Intérêt, Loyer du sol, Impôts et autres circonstances de la *Fabrication*.
3. Du monopole................	Et autres causes produisant la rareté.
4. De l'habitude..............	Et autres circonstances de mœurs (mode, etc.).
5. De la monnaie..............	Variation de la valeur de l'or et de l'argent.

Le monopole et l'habitude, ajoute l'auteur, rentrent dans l'offre et la demande.

Les autres économistes français partagent les mêmes idées; signalons seulement quelques détails. A. Clément (*Essai* I, p. 305 et suiv.) insiste surtout sur l'action de l'opinion sur les prix, l'opinion étant elle-même influencée par la nature des produits qui peuvent manquer ou surabonder. — M. Jourdan (*Cours*, p. 454) montre que parfois l'usage exerce une influence sur les prix. « Que de choses dont le prix est fixé par l'usage, la coutume ! Ne serait-ce que le prix des petits pâtés, qui ne varie pas chaque jour avec le prix de la farine. Il est vrai qu'on les vend plus petits... » Dans certaine localité où (autrefois) l'autorité taxait le prix du pain, on variait le prix du « pain de 4 livres », mais on variait le nombre de grammes que devait peser le petit pain. M. Jourdan ajoute d'intéressantes réflexions sur le marchandage, la concurrence et sur plusieurs autres points. M. Cauwès appelle l'attention sur la « cote officielle » que dans bien des transactions on suit comme prix normal, cette expression prise comme synonyme de prix du marché.

M. Levasseur définit aussi le prix : « l'expression de la valeur d'une marchandise en monnaie. » Il ajoute que, au fond, le prix peut être énoncé en n'importe quelle autre chose, mais « on a désormais un terme de comparaison, disons un dénominateur commun de toutes les valeurs : la monnaie, laquelle sert en effet à exprimer toutes les valeurs. » *Précis* (1883), page 177.

M. G. de Molinari (*Cours*, t. I, p. 90 et *Questions d'Écon. pol.*, t. I, p. 35) cherche à indiquer comment se forme le taux des prix. « C'est une vérité d'observation, dit-il, que la valeur de toute chose se fixe dans l'échange, en *raison inverse* de la quantité offerte. Plus considérable est la quantité offerte, moindre est le prix, et *vice versa*. Ce n'est pas tout. Le prix s'élève ou s'abaisse dans une progression beaucoup plus rapide que celle de la diminution ou de l'augmentation des quantités offertes. Dans un travail sur la formation des prix. publié par le *Journal des Écon.* (t. XXIX, p. 117, 1851, reproduit dans les *Questions*), j'ai donné à cet égard la formule :

« *Lorsque le rapport des quantités de deux denrées offertes en échange varie en progression arithmétique, le rapport des valeurs de ces deux denrées varie en progression géométrique.* »

L'auteur pense au prix du blé et leur progression en cas de disette et d'abondance, d'après le tableau attribué à King

(xvie siècle) rapporté par Davenant, reproduit par Tooke et depuis par beaucoup d'économistes, qui oublient que nous avons maintenant des chemins de fer, des bateaux à vapeur, l'Amérique et l'Inde. La formule de King n'est plus applicable du tout et celle de M. de Molinari ne l'est qu'exceptionnellement, car chaque marchandise se comporte selon les causes diverses qui l'influencent (1).

Pour M. Ch. Gide aussi, c'est la monnaie qui exprime la valeur sous la forme d'un prix, c'est « mesurer la valeur d'une chose par la valeur d'une certaine quantité de pièces d'or ou d'argent » (*Principes*, p. 89) ou aussi une *valeur exprimée* en monnaie. Il donne encore (p. 90) ces deux formules : « Toute variation dans la valeur de la monnaie entraîne une variation inversement proportionnelle dans les prix. » La réciproque serait également vraie, si la variation dans les prix était absolument générale. — « Toute variation dans la quantité de monnaie entraîne une variation directement proportionnelle dans les prix. » L'auteur reconnaît lui-même en note que cette formule n'est pas absolument vraie, le développement des échanges, l'accroissement de la population, la substitution à la monnaie métallique d'instruments de crédit peuvent agir en sens différent sur l'utilité de la monnaie.

J.-St. Mill (*Principles*, liv. III, ch. 2) résume ainsi son opinion sur les prix : « la demande et l'offre gouvernent la valeur de toutes les choses qui peuvent être indéfiniment multipliées ; seulement pour les produits de l'industrie qui sont dans ce cas, il y a un minimun de valeur qui est déterminé par les frais de production. Mais pour tous les produits qui admettent une multiplication indéfinie, la demande et l'offre ne causent une perturbation dans la valeur que pendant une période qui n'excède pas la durée du temps nécessaire pour modifier l'offre (*supply*, stock). Tout en réglant ainsi les oscillations de la valeur, ils obéissent à une force supérieure qui les (l'offre et la demande) fait graviter vers les frais de production, et qui la maintiendrait à ce point, si de nouvelles influences perturbatrices ne la (la valeur) faisaient incessamment dévier. » Plus loin Mill décompose les frais de production en leurs éléments, dont les

(1) Nous avons essayé d'établir une nouvelle formule (tenant compte des progrès réalisés) dans notre *Statistique de la France*, 2e édit., t. II, p. 48 (note), Paris, Guillaumin.

unssont constants et universels, les autres accidentels. Les premiers sont : le salaire et les profits du capital (confondant les intérêts et les bénéfices) ; les seconds, les impôts et la majoration des prix causée par la rareté des choses nécessaires à la production. — La partie la plus chère d'un approvisionnement nécessaire, fait la loi, pour le prix, à l'ensemble du stock, car il ne peut y avoir qu'un seul prix.

Cairnes (*Some leading Principles*) cherche des chicanes de procureur à J.-St. Mill. Il n'admet pas, comme ce dernier, qu'on puisse dire : les frais de production se composent de salaires et de profit du capital, il veut (p. 50 et suiv.) qu'on dise travail et capital, et même qu'on ramène tout au seul travail. Mill avait cependant fait, dans ses développements, la part assez large au travail, mais il avait ajouté : au point de vue du capitaliste qui les a avancés, il faut remplacer le mot travail par salaire. Cairnes trouve cette manière de voir *ardically unsound*, elle confond des choses contraires qui forment même antithèse, comme les frais et leurs compensations, le sacrifice et la récompense — le travail étant le sacrifice, et le salaire la récompense — on ne peut pas mettre l'un pour l'autre. On dépense du travail et du capital, on récolte des salaires et des profits, c'est-à-dire le prix des produits, pardon « leur valeur », renferme les deux sortes de revenus (M. Cairnes met très souvent *valeur* où le mot *prix* semblerait plus exact) (1). Au fond, le reproche consiste en ceci : Mill s'est servi du langage des affaires, tandis que Cairnes aurait voulu qu'il s'exprimât en philosophe humanitaire. L'Homme produit en luttant contre la Nature, et le Butin est partagé entre tous les coopérateurs. La part de celui qui a prêté ses mains s'appelle Salaire, la part de celui qui a prêté son intelligence et ses capitaux Profits. Encore, les 5 francs que le travailleur manuel reçoit ne sont pas son salaire, son salaire consiste dans les objets qu'il peut acheter avec les 5 francs. Eh bien, Mill a plus raison que Cairnes, car si les produits ne se sont pas vendus, l'ouvrier a (généralement) reçu son salaire, le capitaliste n'a rien reçu, et il n'y a réellement pas eu partage du produit du travail, le travail n'ayant pas produit de « valeur ».

Nous aurions encore plus d'une objection à faire, mais

(1) Il connaît pourtant la différence : « price expresses a contract », p. 119.

elles exigeraient de trop longues citations. Cairnes est tantôt très subtil et recherche les abstractions, d'autres fois il délaye de banals truismes. Il distingue aussi un « prix normal » (frais de production) et un prix du marché, qui est le résultat de l'offre et de la demande, mais sans rien ajouter aux idées reçues.

A. et M.-P. Marshall (*The Economics of Industry*), comme tous les économistes anglais, appellent les frais de production « valeur normale », ce qui est une double faute, d'abord parce que la « valeur normale » n'existe pas et puis parce qu'il faut encore expliquer ces deux mots mal accouplés par « frais de production ». Eh bien, dites tout de suite que c'est des frais que vous voulez parler. Mais *frais* et *valeur* ne sont pas choses identiques. Le « prix du marché » n'est pas très heureux non plus, le « prix » tout court (1) vaut mieux, il ne donnera lieu à aucune confusion ; ne pourrait-on pas croire, par exemple, que « le prix du marché » veut dire « le prix moyen de telle marchandise au marché de X, le 29 février 1875. » Ces observations s'appliquent aux économistes anglais en général, mais M. et Mme Marshall nous présentent quelques remarques qui leur sont propres et qui sont très justes. Quand, par suite d'un accroissement de la demande, les prix s'élèvent, disent-ils, c'est d'abord l'entrepreneur qui en profite; par contre, quand les prix baissent par suite de la diminution de la demande, c'est aussi l'entrepreneur qui en souffre le premier. Le mouvement des salaires suit généralement, et rarement ne cause le mouvement des prix. La hausse des salaires contribue ensuite à maintenir les prix élevés ; si les salaires ne haussaient pas, les bénéfices s'accroîtraient tellement que les concurrents se multiplieraient, l'offre arriverait vite au niveau de la demande et les prix redescendraient.

Le mouvement ascensionnel des salaires, continuent les auteurs, n'est jamais proportionnellement aussi important que le mouvement ascensionnel des bénéfices de l'entrepreneur (*Earnings of Management*). Deux causes y contribuent : d'abord le produit de la hausse des prix va, comme on sait, dans la poche du patron, et les salaires ne commencent à monter que lors-

(1) Quand on veut donner à entendre que le prix est général et change peu, quand on parle d'un prix habituel, etc., on dit le plus souvent « prix courant ».

que la hausse des prix a suscité la concurrence parmi les producteurs; et ensuite, le capital additionnel mis dans l'affaire court des risques, car la demande qui produit la hausse peut n'être que temporaire, et finalement une partie de ce qui apparaît comme un accroissement de bénéfices n'est qu'une assurance contre les risques de pertes (p. 166).

M. Sidgwick (*The principles of Pol. Econ.*, 2e édit., 1887) distingue aussi l'entrepreneur du capitaliste, mais l'expression *Wages of management* (salaires de direction) ne nous semble pas bien choisie. Nous passons sa critique des vues de Cairnes, pour reproduire le passage qui suit (p. 195) : « Résumons-nous; la théorie ricardienne de la détermination de la valeur par les frais de production (1) me paraît inattaquable, dans la société civilisée moderne, si on la prend dans un sens large et vague (*in a broad and vague sense*), c'est-à-dire, si la théorie se borne à affirmer que la concurrence industrielle est une force qui tend à égaliser la rémunération des producteurs de la même classe (2) dans les différentes branches (*départments*) de l'industrie, d'une part, en augmentant l'offre (ce qui fait baisser les prix) de biens dont les producteurs sont connus comme obtenant une rémunération supérieure à celle de leur classe respective, et d'autre part, en diminuant l'offre (et élevant le prix) de produits d'industries moins avantageuses. Mais dans la forme plus serrée et plus définie que Mill donne à sa théorie, celle-ci me semble prêter à de graves objections. La moindre de ces objections est que les suppositions exprimées sont trop simples et trop uniformes pour correspondre exactement aux faits..... » Voilà la grande objection de plus d'un économiste moderne : on résume trop, on est trop « abstrait » en d'autres termes : l'auteur a tort de croire que nous, ses lecteurs, seront capables d'appliquer ses théories aux cas variés qui pourront se présenter. D'un autre côté, quand on veut prévoir tous les cas spéciaux, il est difficile d'établir une théorie qui systématise les règles générales. (Que vaut-il mieux, se perdre dans les abstractions, ou se perdre dans les détails?)

(1) K. Marx, dans *Le Capital*, la fait déterminer, on se le rappelle, par le travail : « le travail est la mesure de la valeur ». M. Adler a montré que, dans sa jeunesse, Marx avait également pris les « frais de production » comme mesure.

(2) Il s'agit plutôt de classes de marchandises : *a*, raretés; *b*, objets fabriqués; *c*, produits agricoles. Chacune de ces classes étant sous l'action de causes un peu différentes.

Prenons un autre passage. Mill avait dit (liv. III, ch. I-IV) que la valeur temporaire, ou « valeur du marché », dépend de l'offre et de la demande, haussant quand la demande augmente, baissant quand l'offre augmente. Or la demande varie avec la valeur (1), elle est généralement plus grande quand l'objet est à bon marché que lorsqu'il est cher, et que la valeur « s'ajuste » (s'agence, se pondère) de façon à rendre la demande égale à l'offre. — Mais les choses n'ont pas seulement une valeur temporaire, elles en ont aussi une permanente, qu'on pourrait appeler la « valeur naturelle », vers laquelle la « valeur du marché » tend constamment, après chaque variation, à revenir.

Nous venons de traduire presque littéralement les passages de Mill, que M. Sidgewick a en vue, dans ce qui suit, et où il propose de formuler plus clairement l'opinion de Mill (p. 197) : Le prix du marché est celui sous l'influence duquel l'ensemble de l'offre actuel serait absorbé par la demande (serait acheté) ; tandis que le prix naturel est celui sous lequel, toutes choses égales d'ailleurs, la demande absorberait d'une manière permanente tout ce qui peut être produit à ce prix.

Jevons (*Théorie*) s'occupe plutôt de valeur que de prix ; cependant il est d'avis, p. 158, que « le prix d'un bien est le seul critérium que nous ayons de l'utilité (du degré d'utilité ou de la valeur) que ce bien a pour l'acheteur. Plus loin, p. 161, il fait l'observation suivante : « Les variations des prix sont généralement beaucoup plus marquées pour les choses nécessaires à la vie que pour les objets de luxe. Cela se déduit assez bien du fait observé par Ad. Smith que le désir d'aliments est limité pour chaque homme par la faible capacité de son estomac, mais le désir de posséder des maisons commodes et ornées, des vêtements, des équipages, des meubles, ne semble avoir aucune limite. Et comme j'affirme que la valeur dépend du désir d'en obtenir davantage, il s'ensuit qu'une provision surabondante d'aliments en fera baisser le prix bien plus que pour des articles de luxe. Par contre une pénurie d'aliments en fera monter le prix bien autrement que pour un manque d'objets moins nécessaires. » Jevons s'appuie ici sur Chalmers (*Christian and Economic Polity of a Nation*, II, 240, etc.) et sur

(1) M. Sidgewick trouve, non sans raison (p. 177), qu'il vaut mieux employer ici le mot *price* (prix).

Tooke (*History of Prices*). On sait que Tooke cite le rapport entre les prix et le montant de la récolte attribué par Ch. Davenant à Gregory King (Lauderdale cite Dabrymple et d'autres auteurs dans le même sens); Jevons soumet, p. 169, les chiffres de King à une vérifiation mathématique qui semble leur donner une sorte de confirmation.

Le livre d'Amasa Walker (*The science of wealth*) nous fournira quelques observations intéressantes. Il définit le prix, p. 174 (5e édit. 1869) : « la relation de tous les objets avec une mesure ou étalon commun » (argent ou autre). Il distingue ainsi le prix de la valeur (« qu'on confond si souvent ») : la valeur est la relation ou le rapport que tous les objets ont les uns avec les autres, le prix, la relation de tous les biens avec un objet spécial, par exemple avec la monnaie. (C'est presque dire : la valeur est une appréciation vague, le prix est une appréciation déterminée.) L'auteur ajoute : « Le prix peut s'accroître sans que la valeur augmente. » Il pense à la dépréciation de la monnaie, mais que signifie ici le mot valeur : « la relation avec tous les autres objets » comme l'auteur vient de le dire? Nullement. Ici valeur signifie : *rapport avec nos besoins*. Que le pain coûte 1 fr. ou 2 fr. le kilog., sa valeur NUTRITIVE sera la même.

M. F. Walker (*Political Economy*) adopte la définition du prix donnée par son père. A un autre endroit, p. 211, il établit très bien que « la rente (du sol) ne fait pas partie du prix des produits agricoles. » Quand nous apprenons, dit-il, que 200 millions de dollars sont payés annuellement en Angleterre sous la forme de loyer (1), il semble incroyable qu'une aussi « *vast exaction* » n'aurait aucun effet sur le prix du blé en Angleterre..... Pourtant, il ne peut y avoir — à qualité égale — qu'un seul prix sur le marché, et ce prix dépend des frais de production de la partie de l'approvisionnement qui a été produit dans les conditions les plus désavantageuses. Or l'Angleterre ne peut pas produire dans son île tout le blé qui lui est nécessaire, il faut qu'on lui en apporte le complément de l'étranger, des pays d'outre-mer. Ce blé se vend à Londres au prix des

(1) Il y a bien le mot anglais *rent*, mais ce mot veut dire loyer. Ici nous devons mettre loyer, car le sens abstrait du mot ne serait pas à sa place. Les Anglais mêlent involontairement les deux acceptions, évitons de faire comme eux, ce qui nous est aisé puisque nous avons loyer et *rent* (ou rente).

grains qui ont coûté le plus à établir. Mettons que c'est dans les plaines du Dacota qu'il revient le plus cher, si on veut l'avoir il faut le payer. Donc, la nécessité de se procurer ce blé cher, qui vient de loin, renchérit le blé récolté dans le pays, le producteur (fermier) en obtenant un meilleur prix, peut payer un loyer plus élevé pour la terre et cette partie plus élevée du loyer constitue la rente (*rent*) du propriétaire. Nous avons dû traduire très librement et interpréter le passage de M. Walker, car n'ayant qu'un mot où nous en avons deux, il était parfois inintelligible. Ici on comprend que si le propriétaire faisait abandon de sa « *rent* » les prix ne changeraient pas, car Dacota domine le marché. Or, si le haut prix n'est pas une conséquence de la *rent*, ni même du loyer, la *rent*, ou le loyer élevé est une conséquence du haut prix du blé; c'est ce dernier qui est la cause et la *rent* l'effet.

La définition du prix par M. Roscher (*Grundlagen der Nationalökonomie* (1886, p. 245) n'est pas heureuse : « le prix d'une marchandise c'est sa valeur d'échange exprimée par la quantité d'une autre marchandise..... » De nos jours il vaut mieux dire : exprimé en monnaie, c'est plus exact. Tout ce paragraphe 100 laisse à désirer. Le paragraphe 106 (p. 257) nous satisfait encore moins. Il y est question des frais de production, et l'auteur distingue le point de vue privé, le point de vue de l'économie nationale (1), enfin le point de vue de l'économie universelle. Le mot universel ne s'applique ici ni au système stellaire, ni au système solaire, mais seulement à la terre. Au point de vue privé, le producteur compte toutes ses dépenses et ajoute un bénéfice équitable. Il continue : « Dès que le taux habituel de l'intérêt, ceux des salaires, de la rente (du sol) et le système des impôts se modifient, la notion (*der Begriff*, le concept) des frais de production se modifie également pour le particulier producteur, lors même que les procédés techniques sont restés les mêmes. » La notion, *der Begriff*, serait modifiée par une hausse ou une baisse du taux de l'intérêt ou du taux des salaires? Voilà une proposition qui

(1) Le mot allemand *volkswirthschaftlich* se traduit littéralement par économie populaire, mais ces deux mots ne rendent pas l'idée — très vague d'ailleurs — du mot allemand, il vaut mieux employer l'expression : Économie nationale. Du reste, on voit bien que le savant auteur s'est laissé influencer par les idées à la mode. Signe des temps !

étonnera le lecteur. M. Roscher ne confond-il pas taux et montant? Quant aux frais de production considérés au point de vue de l'économie nationale, ou de l'humanité tout entière (!!!), les intérêts, le salaire, la rente (du sol), les impôts ne sont pas des frais de production. mais des revenus pour les différentes classes de la société. Et pourtant M. Roscher commence son paragraphe 106 — celui que nous analysons — par ces mots : « *da Niemand verlieren mag, so wird jeder Verkäufer denjenigen Werth, den seine Waaren ihm selber gekostet hat...* » (comme personne n'aime perdre, chaque vendeur considérera la valeur que *ses* marchandises ont coûté à *lui-même* (ihm selber), c'est-à-dire les frais d'achat ou de production, comme le minimum du prix qu'il pourra demander). Comment mettre d'accord avec ce début « l'humanité » ou « l'économie *universelle* ». Aussi, ils ne sont pas d'accord. Je ne vois là qu'un effort pour se mettre au niveau des tendances quelque peu socialistes qui règnent actuellement dans les régions universitaires, au détriment de la vraie science.

Heureusement le savant professeur entre plus loin dans des détails intéressants sur quelques autres points, par exemple, p. 271, sur les exceptions produites par un concours de circonstances, sur les taxes officielles, sur la fixité des prix. Sur ces points il ne diffère pas beaucoup de ce que nous avons dit ou rapporté plus haut.

M. de Hermann, dans ses *Staatsw. Untersuchungen*, p. 390, trouve que le vrai *prix* ne peut s'établir que par une concurrence d'acheteurs en présence d'une concurrence de vendeurs. C'est de cette façon que l'offre et la demande peuvent avoir leur effet. Mais l'énoncé de cette cause paraît trop vague à Hermann, et les frais de production, « ce point central vers lequel les prix gravitent » ne lui suffisent pas pour préciser les résultats, il cherche donc à établir les mobiles ou motifs des deux parties. Pour le demandeur il trouve : 1° le besoin, la quantité nécessaire et l'utilité de la chose demandée ; 2° l'étendue de ses ressources ; 3° les autres moyens de se procurer l'objet désiré, la concurrence. Pour l'offrant : 1° les frais : *a*, d'achat, *b*, de production : 2° la concurrence des acheteurs, la valeur d'échange des métaux premiers, du papier-monnaie, etc. L'auteur entre sur ces points, dans des développements très curieux et très instructifs.

Held (*Grundriss*) et quelques autres économistes distinguent aussi les mobiles soit de l'offrant, soit du demandeur.

M. Wagner (*Grundlegung*) n'entre pas dans de nombreux détails sur les prix, il donne les définitions reçues, il reconnaît que les frais de production ne déterminent pas seuls les prix, qui ont cependant une tendance à s'en rapprocher. Il s'éloigne donc ici des opinions de Marx et Rodbertus. Le prix, selon M. Wagner est le plus souvent accidentel (p. 57 de la 2e édit.).

M. Schäffle, *Nationalökonomie* (1867), après avoir exposé la théorie de l'offre et de la demande, ainsi que celle des frais de production, conclut (p. 177, § 90) que la variation des prix est une nécessité, parce que les besoins se modifient constamment et que les moyens de satisfaction sont dans un état constant de devenir soumis à l'élaboration successive et par des producteurs différents. Ainsi la population est toujours en mouvement, les saisons changent et avec eux les besoins (pluies et beau temps, froid et chaud), les habitudes, les goûts, les mœurs, la situation des fortunes, etc., se modifient incessamment. C'est sur ces changements que la spéculation repose. Les développements renferment quelques intéressants détails.

M. Carl Menger (*Grundsätze*) démontre que l'élément subjectif est dominant dans le prix, et qu'il n'est pas exact de dire qu'on échange des valeurs égales. Ce qu'on offre a toujours moins de valeur que ce qu'on demande, et les prix — c'est-à-dire leur chiffre exact — dépend des circonstances. Ce résumé aurait besoin des développements dans lesquels le savant professeur est entré, mais nous ne pouvons que renvoyer à son livre. Disons seulement que subjectivement les valeurs échangées sont inégales, puisque chacun préfère ce qu'il reçoit à ce qu'il donne; mais si nous songeons à la valeur objective, les deux valeurs échangées peuvent bien valoir la même somme d'argent.

M. Émile Sax (*Grundlegung*, 1887), p. 331, en note, offre une réflexion que nous tenons d'autant plus à reproduire, que nous nous rencontrons sur ce point. Relativement aux frais de production, dit-il, deux erreurs ont troublé la théorie. L'une consiste à prendre les apparences pour la réalité, et à déduire la valeur des produits de celle des matières premières. Un examen plus approfondi montre qu'on a pris la cause pour l'effet,

et *vice versa* (1). La deuxième erreur consiste à ne voir dans les frais que le coût du travail. C'est la théorie de ceux qui ramènent la valeur des biens à la quantité du travail qu'ils renferment. On sait qu'ils argumentent ainsi : les biens sont le produit de travail et de capital; ce dernier est à son tour le produit de travail et de capital, et ainsi de suite, on remonte de cette façon jusqu'au premier capital qui est, lui, le produit d'un don de la nature modifié par le travail. C'est ainsi que la valeur des matières premières, comme la valeur de tous les biens sont ramenées, en dernière analyse, au travail. Mais on oublie qu'il ne convient pas de revenir à chaque instant sur cette genèse qui n'a nullement eu lieu, comme on le prétend, sans solution de continuité. Qu'on ait consacré à un objet autant de travail que l'on veut, dès que le degré d'utilité de cet objet change, c'est-à-dire diminue, sa valeur change en même temps, sans le moindre égard pour le travail accompli. Et si cet objet sert, comme capital, à la production d'autres objets, sa valeur absolue et relative (prix) dépend de la valeur que le produit final pourra acquérir, sans que ce capital y soit pour rien. Ce mouvement incessant des valeurs produit par les variations de nos besoins fait qu'on ne peut attribuer au travail la cause de la valeur, que *dans d'étroites limites*. Le coût du travail n'indique que le prix minimum au-dessous duquel un objet ne peut pas descendre d'une manière permanente, et nullement la valeur courante du produit.

M. G. Cohn, dans son *System*, étudie plus particulièrement les prix auxquels l'offre et la demande ne s'appliquent pas (pour les autres il a été obligé de prendre pour guide — comme un simple économiste classique — l'*utilité* et la *rareté*), mais ces prix extraordinaires (2) sont les moins importants, et comme M. Cohn suit parfois M. Fr.-J. Neumann, qui passe pour être un spécialiste en matière de prix, il suffira d'analyser le travail de ce dernier.

On le trouve dans le *Handbuch* de M. G. Schönberg (Tubingue, Laupp, 2e éd. 1885), tome I, p. 174 et 263 et suiv. C'est

(1) Plusieurs auteurs — M. C. Menger peut-être avec le plus de force — ont fait ressortir que les matières premières n'ont généralement de la valeur qu'à cause des produits qu'on en peut fabriquer. La hausse d'un produit cause la hausse de la matière première, et la baisse, la baisse.

(2) Voy. un peu plus loin une observation de M. Conrad.

une véritable monographie d'un mérite incontestable, mais qui soulève de nombreuses et assez graves objections; nous ne pourrons toucher qu'à un petit nombre de points. Page 174, l'auteur donne la définition du prix; c'est, dit-il, une somme convenue entre les parties, tandis que la valeur n'est qu'une simple estimation. Jusque-là, nous sommes d'accord, mais quand il ajoute à sa définition, que le montant de l'importation et de l'exportation, n'étant qu'une évaluation, on ne doit parler que de leur *valeur* (et non pas du prix, bien qu'il s'agisse d'objets vendus pour une somme déterminée en numéraire), il se trompe, car ici la valeur n'est ou ne représente que l'addition des prix. Allez, par exemple, au marché aux chevaux, assistez aux ventes et prenez note des prix. Le cheval A, coûte 255 francs, c'est son *prix;* B, coûte 85 francs; le *prix* de C est 1,000 francs, et ainsi de suite. Le prix n'est qu'un équivalent individuel; quand vous aurez additionné tous les prix individuels, vous direz : la valeur de l'ensemble des chevaux a été de 45,382 francs. De même à la halle au blé, le *prix* d'un sac est de x, la *valeur* de 100 sacs de $100 \times x$. Cela prouve qu'une valeur peut être *déterminée* ou mieux que le mot *valeur* a des acceptions plus nombreuses que l'on croit. Mais ne nous arrêtons pas trop sur les définitions, les accessoires y jouent souvent un trop grand rôle.

Passons donc aux pages 263 et suivantes, où M. Neumann entre dans le fond de la question. Nous nous bornons généralement à poursuivre nos analyses jusqu'au fil dont le tissu est composé, lui va plus loin, il fend le fil en trois : le prix suppose : 1° un objet et une contre-valeur; 2° deux parties, un offrant et un demandant; 3° les motifs des deux parties « qui peuvent être assez différents, mais qui néanmoins se ressemblent beaucoup. » Si M. Neumann juge à propos de fendre des cheveux, c'est qu'il désire nous montrer des choses qu'on ne voit pas habituellement, cette chose, que les deux parties qui luttent pour acheter cher ou vendre à bon marché sont très préoccupées de ne pas manquer (p. 265) « aux sentiments de justice et d'équité » et l'influence de ces sentiments sur les prix est considérable (*der Einfluss auf den Preis ein bedeutender ist*). Le lecteur conviendra que ce point lui était inconnu, et que lorsqu'il assistait, par hasard, au marché à une vente de poissons, il n'a pu constater ces sentiments ni chez la poissarde, ni chez la

cuisinière. L'aurait-il surpris dans les négociations entre le maquignon et le paysan? Bien que les sentiments vertueux soient aussi répandus, l'auteur est d'avis que depuis « la victoire du principe de *laisser-faire* » (où a-t-elle eu lieu, cette victoire?), l'influence de l'État sur les prix est devenue plus légitime (*berechtigt*) et l'auteur se donne la tâche d'examiner dans quel cas cette intervention est le plus désirable. — On voit l'esprit qui anime le savant auteur de la monographie!

M. Neumann s'occupe ensuite du classement des matières, classement qui nous semble bien... original; nous ne croyons pas, en effet, qu'il ait eu un devancier. Ainsi (p. 169) on nous apprend que la distinction entre le prix des marchandises et le prix des services est si peu importante (*zu wenig erheblich*) qu'il faut la mettre de côté; l'auteur ne pense pas non plus qu'il faille distinguer entre les prix librement débattus par le commerce, et les prix taxés par l'autorité (!); il considère comme bien plus important de classer les prix selon leur « motif », en : 1° prix d'intérêt personnel (1) et 2° prix d'utilité générale, mais il abandonne maintenant ce classement qu'il avait autrefois recommandé, parce qu'on rencontre des hommes qui sont doués, à la fois, d'égoïsme et de dévouement. (L'auteur ne dit pas dans quelle proportion.) Enfin il se décide à classer les prix en deux grandes catégories : 1° prix dans les cas où il existe des intérêts communs, et 2° prix de formation régulière (prix de concurrence et de monopole).

La première comprend : 1° les cotisations de toutes sortes; 2° l'influence sur les prix d'intérêts communs transitoires, par exemple, le jet à la mer, en cas de tempête; 3° la fixation du taux des impôts ou des droits et taxes. C'est, selon nous, tout à fait à tort que les cotisations, les indemnités pour jet à la mer et les droits et taxes sont classés parmi les prix. Sans doute, avec de pareils groupements des matières on arrive à l'originalité, et surtout on ne fait pas de l'économie politique « classique ».

La deuxième catégorie renferme seule des prix, l'auteur le reconnaît implicitement, en les qualifiant de « formations régulières » (*regelmässige Preisgestaltungen*). Voici les subdivisions de cette deuxième catégorie : 1° rapport entre ces prix

(1) *Eigennutz*. Vous êtes libre de traduire ce mot par Égoïsme. Pourquoi l'auteur ne met-il pas *Selbstinteresse*?

et les cotisations (il démontre qu'ils s'en distinguent, ce qui est tout à fait évident); 2° les rapports de l'offre et de la demande et la prétendue détermination des prix qu'on leur attribue. (L'auteur ne nie pas absolument l'influence de l'offre et de la demande, il soutient seulement qu'on l'exagère) ; 3° La gravitation des prix vers *certains* frais de production (par le mot *certains*, l'auteur veut indiquer que les prix ne se confondent pas toujours avec les frais de production. Il se demande ensuite s'il y a lieu ou non de le regretter et se pose d'autres questions tout aussi peu pratiques) ; 4° obstacles à la gravitation (c'est-à-dire, que les prix restent éloignés des frais de production, soit parce que les lois, soit parce qu'un fait quelconque, le défaut de talent, un monopole, etc., l'empêchent) ; 5° Formation réelle des prix (c'est maintenant seulement que nous arrivons au fait). Ce paragraphe 5 se subdivise ainsi, page 296 et suivantes, savoir : *a*, généralités; *b*, prix spéciaux; *c*, prix de monopole avec quatre subdivisions, dont la quatrième se sous-divise encore en A à F. L'espace ne nous permettant pas d'expliquer, nous nous abstenons de reproduire cette sèche nomenclature. L'auteur semble désapprouver, page 269, deuxième ligne, qu'on expose *Selbstverständliches* « une chose qui va sans dire », pourquoi s'oublie-t-il à chaque instant pour nous offrir des choses qui vont sans dire? Parmi les assertions et les classifications de l'auteur, il en est beaucoup que nous aurions à critiquer, mais rien ne mérite autant de blâme que la prodigalité avec laquelle l'auteur emploie le mot *Eigennutz* (intérêt personnel et égoïsme, selon le cas); il n'y a pas de page traitant de la matière où on ne le trouve plusieurs fois. M. Neumann qui met à tout propos, quelquefois très mal à propos, la morale en avant, devrait cependant se rappeler que la prodigalité n'est pas classée parmi les vertus, surtout si cette prodigalité constitue évidemment un manque de charité chrétienne.

Disons un mot des prix du détail. A la suite d'une enquête provoquée par la société de politique sociale allemande, M. le professeur Conrad avait été chargé (en 1888) de faire un rapport sur la question des prix dans le commerce de détail. Nous allons résumer ses réponses :

1° Quel est le rapport entre les prix en gros et les prix de détail? — Il n'est pas possible de donner une réponse bien positive à cette question, mais on peut admettre qu'une aug-

mentation de 20 p. 100 n'est pas loin de la réalité (c'est une large moyenne, prise entre 5 p. 100 et 100 p. 100);

2° L'augmentation du prix paraît-elle hors de proportion avec le service rendu, répond-elle à la nature des choses? — En général, l'augmentation répond au service rendu, sauf chez les bouchers qui exagèrent volontiers la majoration du prix;

3° Quel rapport y a-t-il entre les oscillations des prix du commerce en gros et celles du commerce de détail (c'est-à-dire, la vente au détail est-elle affectée par la baisse des prix du gros)? — En général, il y a moins d'oscillations dans le commerce de détail que dans le gros, et la stabilité est d'autant plus grande, que les salaires sont plus élevés, que le commerce est plus développé et plus prospère, et que les quantités demandées à la fois par l'acheteur sont plus petites (on en demande quelquefois pour 1 centime). Toutefois, dans de bonnes maisons, les deux oscillations vont le plus souvent (*im Durchschnitt*, en moyenne), ensemble;

4° Dans le cas où l'on aurait répondu à la deuxième question que les différences de prix sont exagérées, on demanderait, si la cause de cette exagération provient des bénéfices excessifs que le petit commerce veut faire, ou de la coexistence d'un trop grand nombre de marchands, ce qui serait un gaspillage des forces de travail. — M. Conrad ne croit pas qu'en général les magasins du petit commerce soient trop nombreux (il a montré, dans le cours de son travail, qu'il est dans l'intérêt des ouvriers que les fournisseurs de l'infiniment petit soient à proximité). Il ne pense donc pas qu'on exagère réellement la majoration des prix, ce qui serait d'ailleurs empêché par la concurrence.

M. le professeur Conrad ajoute ensuite, à titre de conclusion, une observation qui mérite d'être profondément méditée par les amis et les ennemis : « La vieille école économique s'en tenait aux règles générales, aux grandes moyennes, et ne se préoccupait pas assez des exceptions, des détails. Il lui arriva ainsi souvent d'exprimer des jugements erronnés sur des matières économiques, et notamment d'en tirer des conséquences fausses quant à la législation (1). En présence du rapide déve-

(1) Allusion à la répugnance des économistes de recouvrir à l'intervention gouvernementale.

loppement de l'économie des nations modernes, ces défauts devaient avoir des effets d'autant plus graves que les situations économiques prenaient des formes plus variées et que les règles générales et les moyennes se modifiaient. C'est en reconnaissant ces fautes, et en leur opposant une réaction énergique, que la nouvelle école a pris l'habitude de mettre les exceptions dans le premier plan, de les étudier séparément et d'en suivre avec préférence les développements. Ce procédé est aujourd'hui aussi légitime que l'était autrefois le procédé de la vieille école, *mais comporte naturellement le danger de surévaluer les exceptions et de sous-évaluer les grandes moyennes.* C'est ce que je crois pouvoir constater dans la direction actuelle de nos études économiques » (1).

Nous devons nous borner à signaler la publication de M. Richard Hildebrand sur *Die Theorie des Geldes* (la théorie de l'argent, Iéna, Fischer 1883) et dans lequel l'auteur conteste que les prix, les intérêts voient leur taux s'élever ou descendre avec l'abondance ou la rareté du numéraire.

Justement un jeune Italien de mérite, M. A. de Viti de Marco, dans une autre monographie *Moneta e prezzi* (Città di Castello, 1885), a discuté l'opinion de M. R. Hildebrand. Sans entrer dans des détails, il suffit de dire qu'on va trop loin en soutenant que les prix des marchandises doubleront immédiatement quand la quantité de l'or doublera; jamais économiste n'a pu avoir cette pensée. L'affluence des métaux précieux n'influe qu'à la longue sur les prix et leur action peut être contrecarrée par de nombreux faits. Si en face d'un accroissement de la quantité de l'or il y a une diminution de production, si la consommation se modifie, si le crédit intervient, si de nouveaux emplois pour l'or surgissent et si beaucoup d'autres causes analogues se présentent, les effets changent. En ces matières les effets sont la résultante d'un concours de causes.

M. Ciccone, qui, dans ses *Principj di Econ. pol.*, t. II, traite très bien la question des prix, arrive à la même conclusion (p. 37) et réfute excellemment une objection de Thornton, selon lequel ce n'est pas l'offre et la demande qui déterminent les prix, mais la

(1) On trouvera un travail spécial sur les prix de détail dans les *Jahrbücher* de M. Conrad (sept. 1889, ou tome LIII, 3). Il indique la bibliographie récente des prix de détail. Ce travail nous parvient au moment de corriger les épreuves, donc trop tard pour l'utiliser.

concurrence, en montrant que la concurrence est précisément la forme sous laquelle l'offre et la demande se présentent.

M. Boccardo (*Econ. politica*) démontre clairement, t. I, p. 63 et suivantes, que des deux causes qui déterminent les prix : 1° l'offre et la demande et 2° les frais de production, la première est la plus puissante, mais il ne dénie pas à la seconde l'action régulatrice qui lui revient.

En somme, les économistes sont d'accord sur les grandes lignes de la théorie, mais les détails, les nuances, même certaines distinctions d'une application plus rare ont leur intérêt; une chose seulement doit être évitée : il ne faut pas vouloir fendre les cheveux.

CHAPITRE XXV

LES TRANSPORTS ET LES MOYENS DE COMMUNICATION

Les frais de production renferment généralement des dépenses causées par le transport, soit des matières premières (1) — pour les faire arriver à l'atelier — soit des produits fabriqués — pour les mettre à la portée du consommateur. Le producteur aussi bien que le consommateur ont donc un intérêt marqué à voir baisser le prix des transports.

Depuis que le commerce est né, les hommes se sont préoccupés des moyens de réduire ces dépenses. On sait que, par terre, on a transporté longtemps les marchandises à dos d'hommes et à dos d'animaux, puis sur des véhicules traînés surtout par des chevaux ou des bœufs; le transport par eau remonte également à une haute antiquité, et il avait pris peu à peu un très grand développement. Cependant, les moyens de transport qui ont précédé l'avènement de la vapeur nous paraissent bien primitifs aujourd'hui, mais il serait injuste de les mépriser : par terre on avait des routes bien entretenues, des diligences, des malles-poste, des entreprises de roulage partant et arrivant à jours et heures fixes; pour la navigation on avait creusé des canaux, rectifié le cours des fleuves, construit des ports, d'où partaient des voiliers pour les mers les plus lointaines.

(1) Ce mot pris dans le sens le plus large possible, comprenant tous les accessoires.

Les bateaux à vapeur, les chemins de fer, le télégraphe électrique ont fait rentrer dans l'ombre ces résultats dont on croyait pouvoir être fier il y a cinquante ou soixante ans ; nous sommes maintenant en présence de moyens de communication et de transport d'une perfection telle, qu'il serait bien difficile d'en imaginer qui fussent à la fois plus rapides, plus puissants et moins coûteux. Nous ne succomberons pas à la tentation de raconter, après tant d'autres, l'histoire de la transformation des voies de communication qui s'est opérée sous nos yeux, mais nous allons en indiquer les principaux effets, aussi brièvement que possible :

1° L'effet le plus important du perfectionnement des voies de communication et des moyens de transport, et qu'il faut mentionner avant tout, c'est de généraliser la civilisation en la faisant pénétrer dans les endroits les plus reculés ou les plus arriérés de l'Europe, comme dans les pays les plus éloignés d'au delà des mers. Ces voies et ces moyens rapprochent les hommes, répandent les nouvelles, vulgarisent le savoir. Le diamant se polit par le frottement avec le diamant, et l'homme par le frottement avec l'homme. Malgré les passions internationales qui parfois soulèvent des haines, la poste, le télégraphe, les chemins de fer, le bateau à vapeur travaillent incessamment à adoucir les rapports de nation à nation, et si l'on ne voit pas toujours clairement les effets de ce travail, c'est que les sentiments non manifestés sont presque invisibles de leur nature. Il faut ajouter, et regretter, que les douanes affaiblissent un peu les bons effets des voies de communication ; d'ailleurs, la poste, dans son impartialité, accorde les mêmes facilités aux journaux qui soufflent la haine qu'à ceux que la raison et l'humanité inspirent.

Si nous entrons dans le domaine spécial, nous rencontrons tout un ensemble d'influence qu'on pourrait presque réduire à la proposition qui suit et qui est presque un truisme ;

2° La réduction des frais de transport cause la réduction du prix de la marchandise, et la baisse des prix met la denrée à la portée d'un plus grand nombre de consommateurs.

Mais chaque effet devient une cause à son tour et les conséquences s'enchaînent ;

3° Si la consommation augmente, la production s'accroîtra, et elle le pourra, car son champ s'étendra. Chaque réduction de frais qui permet de faire venir la matière première de plus loin, ou de transporter plus loin le produit fabriqué, développe la production ou élargit le marché à raison du carré de ces distances;

4° Il en résulte que la production peut se faire sur une plus grande échelle, et en pareil cas, elle utilisera mieux les machines et les agents naturels, la division du travail se développera, et l'on pourra ajouter ainsi, à la baisse provenant de la réduction des frais de transport, une autre baisse due au perfectionnement des procédés;

5° Avec la baisse des prix, le rayon des transports s'étend encore, car il y a un rapport étroit entre le prix d'une marchandise et la distance qu'elle peut parcourir pour chercher un marché. C'est le prix qu'elle peut atteindre à un marché qui limite la distance qu'elle peut parcourir. Si l'hectolitre de blé ne peut pas se vendre au marché à plus de 20 francs et coûte 10 francs au lieu de production, il ne peut pas supporter plus de 10 francs de frais de transport. S'il coûtait 15 francs, il ne pourrait supporter que 5 francs de frais;

6° Il en résulte que les moyens de transport perfectionnés élargissent le champ de la concurrence. Si autrefois, pour 10 francs, Marseille ne pouvait faire venir du blé que d'Odessa, ni New-York, ni Calcutta n'existaient pour le grand port méditerranéen. On invente les clippers et ces puissants et rapides voiliers permettent de faire venir le blé

d'Amérique et Odessa vit surgir une concurrence inattendue. Bientôt le canal de Suez s'ouvre, de grands transports à vapeur le traversent, et l'Inde, l'Australie même, apparaissent à leur tour sur le marché et pèsent sur le prix du blé ;

7° Les marchandises chères ou peu encombrantes supportent un fret bien supérieur à celui des marchandises de peu de valeur ou très encombrantes. Comparons sous ce rapport un quintal de soie et un quintal de houille. Les 100 kilogrammes de charbon valent 1 à 2 francs au lieu de production, le quintal de soie brute (grège) au moins (à 20 fr. le kilog.) 2,000 francs — les tissus de soie valent jusqu'à 10,000 francs et au delà les 100 kilogrammes. — Une dépense de 20 francs n'est rien pour le transport d'une marchandise qui vaut de 2,000 à 10,000 francs, mais pour un objet qui vaut 2 francs, elle décuplerait le prix qui deviendrait pratiquement inaccessible ;

8° C'est ce qui explique les tarifs de transport tenant compte du prix de la marchandise. On s'est demandé si ces taxes variées étaient justes, si les transporteurs pouvaient demander plus que leur prix de revient, augmenté du bénéfice industriel ? On peut répondre par une contre-question : et vous, dont on transporte les marchandises, ne profitez-vous pas des conjonctures favorables ? — Ils répondront : oh, pour nous, c'est différent, nous sommes libres, mais vous ne l'êtes pas ; vous avez reçu un privilège, un monopole, et en échange l'État vous a imposé le devoir de traiter tout le monde sur le même pied. — Vous répliquerez : les clients, oui, mais non les marchandises. Le tarif gouvernemental qui nous impose un maximun prévoit que les matières précieuses supporteront une taxe plus élevée que les matières communes, et en admettant ce principe, il avait des raisons dont l'évidence saute aux yeux. L'une est que les matières précieuses imposent un

risque plus grand au transporteur ; l'autre, que les matières commune ne pourraient être transportées du tout, si on ne leur accordait pas un tarif de faveur.

Nous venons de mentionner le gouvernement, nous examinerons plus loin la question de son intervention, ajoutons d'abord quelques propositions s'appliquant directement aux voies perfectionnées ;

9° Sans les moyens de transport perfectionnés la grande industrie n'aurait pas pu prendre son essor, elle aurait été liée aux bords des fleuves ou de la mer ; la vapeur l'a émancipée. En tout cas, le télégraphe et la machine à vapeur d'une part, les corporations d'arts et métiers ou les jurandes de l'autre, sont contradictoires ;

10° Les voies perfectionnées facilitent la division internationale du travail, car en réduisant les frais de transport au minimum, elles renforcent, accentuent les avantages locaux. Les frais de transport ne compensent plus de grands désavantages de fabrication. Par exemple : si la production d'une orange, qui coûte quelques centimes à Naples, revenait à 10 francs à Christiania, la capitale de la Norvège ne pourrait songer à en cultiver que si les frais de transport dépassaient 10 francs par orange (et qu'il y eût des amateurs à ce prix) ; mais les frais étant bien moindres, il ne viendra jamais à l'idée d'un habitant de Christiania de lutter avec son argent contre le soleil de Naples.

Lorsqu'il ne s'agit pas de produits naturels comme l'orange ou le vin, mais quand l'intervention de l'industrie est nécessaire pour achever la marchandise, le choix de la localité devient souvent indifférent. L'Angleterre fait venir du coton brut de l'Inde ou de l'Amérique et l'y renvoie après l'avoir tissé. Certaines usines font venir avec avantage leurs minerais de fer et de cuivre de pays d'outre-mer. Mais au fond c'est toujours le même principe : les usines et manufactures toutes montées avec leurs engins et

leurs ouvriers exercés sont l'équivalent des avantages dus à la situation géographique ou au climat : le bas prix du transport renforce les avantages locaux :

11° Le bas prix des transports, et la puissance des moyens que cette industrie emploie, s'ils ne nivellent pas les prix dans l'univers entier, comme on l'a dit d'une manière incorrecte, créent, pour les grandes marchandises, un marché universel, d'après lequel les prix se déterminent. La différence entre ce prix du marché universel (qui n'est souvent qu'une cote sur le papier) et le prix local tend à se régler d'après les frais de transport, qui sont eux-mêmes soumis à une cote (1).

Rappelons aussi que les voies perfectionnées ont fait entrer dans le grand commerce des denrées d'une difficile conservation qui ne se vendaient autrefois que sur les lieux de production ou dans le voisinage, et que la locomotive permet de porter en peu d'heures à des centaines de kilomètres ;

12° Il convient d'ajouter que cette universalisation du marché et ce nivellement théorique des prix ne sont possibles qu'avec une poste et un télégraphe comme ceux dont nous jouissons. Ces instruments favorisent aussi la spéculation ; — en mal comme en bien, — mais le bien l'emporte, car le mal consiste à élever les prix, tandis que le bien consiste à assurer l'approvisionnement.

Les voies de communication et les moyens de transport rendant de si grands services, on a eu de tout temps en singulière estime ceux que la nature offre d'elle-même. comme les fleuves et la mer, et on se préoccupa d'assez bonne heure de la nécessité d'en établir dans les endroits où il n'y en avait point. Les premiers chemins ont peut-être été

(1) Les coalitions et les accaparements avec leurs prix de fantaisie, sont devenus extrêmement difficiles, précisement à cause de la grandeur du marché que la plus puissante association ne peut pas dominer longtemps.

jalonnés par les caravanes, ou par des nomades conduisant leurs troupeaux, si ce n'est par des tribus conquérantes; mais ce sont des États plus ou moins avancés en civilisation et bien organisés qui ont nivelé les routes et les ont empierrées. Une fois la route construite, il allait de soi qu'elle appartenait à tous ou du moins que tout le monde pouvait s'en servir. D'ailleurs, tant qu'on allait à pied ou à cheval, la route n'en souffrait guère. Plus tard, lorsqu'on se servit de lourdes voitures et que néanmoins les chemins furent mal entretenus, on vit entreprendre par des compagnies la construction des routes garnies de barrières à péage, routes excellentes, mais dont on ne pouvait se servir sans payer.

Peu à peu les choses politiques, administratives, sociales et économiques se compliquèrent, les intérêts s'enchevêtrèrent et cela avant que les vues aient eu le temps de s'éclaircir sur ce qui était le plus utile au pays, sur ce qui était réalisable par des particuliers, sur ce qui est dans les attributions du gouvernement. Aujourd'hui encore, on n'est pas d'accord sur tous les points. Nous ne pouvons entrer ici dans le fond de la discussion, nous nous bornerons à exposer brièvement ce qui semble acquis, ou à peu près (Voy. le chap. XVI).

Il est acquis que la poste et le télégraphe doivent être placés dans les attributions de l'État. L'État n'organise pas ces services publics en vue de gros bénéfices pécuniaires, mais dans l'intérêt de tous; il a autant besoin d'être renseigné sur toutes les parties du territoire, que ces parties d'être en communication entre elles. Depuis l'établissement des chemins de fer, il ne peut plus rester de doute sur la question, les voies ferrées étant presque toutes obligées de transporter gratuitement les expéditions de la poste pour les gouvernements. Dans ces conditions toute concurrence est impossible.

Les voies navigables naturelles font partie du domaine public, tout le monde peut s'en servir, l'État n'a qu'un droit de police et de conservation. Les voies navigables artificielles sont des capitaux employés à une entreprise, l'État qui a construit un canal peut s'en considérer l'entrepreneur et se faire payer l'usage de cette voie, ne serait-ce que pour amortir le capital employé. L'État peut aussi déclarer gratuite la navigation sur le canal. Il y a des arguments en faveur et contre chacun des deux procédés.

Les routes et chemins, existant pour la plupart de temps immémorial, et primitivement tracés plutôt par les pieds des voyageurs que par les outils des riverains, ont toujours été traités de domaine public et tenus pour être à la libre disposition des passants. Les routes construites à grands frais ont parfois été considérées comme des vois artificielles et l'usage n'en a pas été gratuit. Peu à peu cependant les barrières à péage de ces routes ont été supprimées et l'opinion s'est établie que les chemins doivent être libres et gratuits, et que c'est à l'État, à la province, à la commune de les entretenir. Ce principe ou cette opinion, n'a pas trouvé beaucoup de contradicteurs, parce que la gratuité des routes et ponts est dans les convenances du plus grand nombre, on pourrait en faire un principe *convenanciel* (ne pas confondre avec conventionnel qui n'en diffère cependant guère). Toutefois, des hommes à idées « radicales » pourraient bien trouver que la route doit être payée par ceux qui s'en servent (1).

Les entreprises organisées par des particuliers sur des routes publiques ou des cours d'eau, sans empêcher d'au-

(1) Ce principe s'applique encore dans une certaine mesure aux chemins vicinaux, voy. ce mot dans notre *Dictionnaire de l'administration française*. nº 208, *Subventions industrielles* — Les routes à péage peuvent encore être utiles dans les cas où l'autorité publique ne consent pas à les construire aux frais de l'État, l'autorité, en pareil cas, est quelquefois composée de voisins jaloux, etc.

tres entreprises de s'établir ou les simples voyageurs de profiter de la voie publique, ne peuvent être soumises qu'à des règles de police et tout au plus à des taxes fiscales ; ce n'est pas là une question de théorie mais de pratique, leur réglementation est surtout une matière administrative.

Nous arrivons à la seule question encore pendante en théorie, mais que la pratique a résolu dans chaque pays comme elle l'a entendu. Nous croyons déjà l'avoir dit : la théorie est la raison pure ; la pratique ce sont les faits qui eux ne sont pas nécessairement raisonnables, puisque la bêtise, l'ignorance et les passions peuvent grandement les influencer. La question théorique pendante est celle-ci : Faut-il que les chemins de fer soient entre les mains de l'État ou entre les mains des particuliers ?

Ce qui rend le jugement difficile, c'est que les chemins de fer réunissent deux caractères, ou deux sortes d'opérations, dont l'une, la construction d'une route, sera assez volontiers cédée à l'État, quoique non sans quelques contestations, tandis que l'autre, l'exploitation d'une entreprise de transport, paraîtra à beaucoup de bons esprits comme devant lui rester étranger : l'État n'est pas organisé pour le commerce. Quant à la route, on objecte que ce n'est pas une voie ordinaire, c'est une route close et le plus généralement interdite au public. Il ne s'agit donc pas de routes « publiques » qui appartiennent indubitablement à l'État, mais d'œuvres ou d'entreprises à part. Et précisément bien des gens ne veulent pas que l'État entreprenne de pareilles constructions, parce qu'il travaillerait trop chèrement, et pour d'autres raisons encore. Le reproche de cherté est parfois fondé, mais pas toujours, cela dépend des fonctionnaires qui en sont chargés, du ministre qui ne les surveille pas assez, et qui lui-même est encore moins surveillé par le parlement.

D'autres tiennent à la construction de la voie par l'État,

pour qu'elle n'appartienne pas à une compagnie, qui n'a, dit-on, en vue que son propre intérêt, et l'on énumère toute une série d'injustices qu'elle peut commettre, mais on oublie d'ajouter, qu'elle ne les commet pas, parce que ce serait contre son intérêt. On oublie en outre qu'aucune compagnie ne peut établir de chemin de fer sans l'assentiment de l'État. Il y a d'abord une sorte de droit de souveraineté (autrefois dit : régalien) qui exige que l'État accorde la permission d'établir un chemin — un chemin est toujours une question d'intérêt général, et cet intérêt l'État en a la garde ; — il y a ensuite le droit d'expropriation, que l'État possède seul, mais dont une compagnie qui voudrait construire une voie ferrée ne pourrait se passer ; enfin, il y a le droit de police de l'État qui autorise et justifie une surveillance permanente. Or, peut-on dire qu'une compagnie qui a affaire à un État aussi puissamment armé, qui peut poser ses clauses et conditions (cahier des charges) avant de faire des concessions aux entrepreneurs, qu'une pareille compagnie soit libre et en situation de faire du mal ?

L'intervention nécessaire du gouvernement enlève toutes leurs forces aux objections faites contre les chemins de fer privés. Au fond, il n'y a pas de chemins de fer privé, comme il y aurait une filature ou une teinturerie privée ; l'État ayant dû concéder à une compagnie certains droits gouvernementaux, n'a pu le faire qu'aux conditions exigées par l'intérêt général et en se réservant la surveillance. Et comme, en fait, l'État a le plus souvent accordé des subventions et des avantages divers aux compagnies, il a pu généralement étendre très loin ses prescriptions, tant relativement à la construction qu'à l'exploitation, et garantir largement tous les intérêts généraux.

L'on admettra que les compagnies sont capables de bien administrer les voies ferrées, mais l'on réclamera le même

mérite en faveur de l'État. Et avec raison. Certainement les fonctionnaires de l'État feront aussi bien que les fonctionnaires des compagnies, pourquoi feraient-ils moins bien (1)? Tout au plus se rendront-ils moins agréables au public, car en leur qualité de fonctionnaires de l'État ils seront plus raides, ils ont trop la conscience de leur pouvoir, de leur droit de commander, et la force est toujours un peu portée à abuser, ou comme va le vieux proverbe : à primer le droit. Mais dans les services publics il n'y a pas que le côté technique, il y a aussi les points de vue politiques et économiques, et en s'y plaçant, on fait les objections suivantes à l'exploitation des chemins de fer par l'État :

1° L'État disposerait de milliers ou de centaines de mille places dont il ferait aisément un moyen de corruption; dans les pays où les partis gouvernent ces places favoriseraient la démagogie ;

2° Quand l'État exploite, la politique arrive peu à peu à exercer une influence sur le tarif. La politique s'y insinuera, subrepticement, elle n'avouera pas son intervention, mais son action est inévitable.

3° Le budget entrera dans une dangereuse promiscuité avec l'exploitation du chemin de fer, tantôt le fisc en souffrira, tantôt l'industrie et le commerce, tantôt les contribuables payeront ce qu'ils ne devraient pas avoir à payer. Les luttes d'influence ont rarement de bons effets.

4° L'État se dispenserait bientôt de toute responsabilité, les chambres ne sont que trop disposées à protéger l'État contre les justes revendications de l'individu. On oublie que l'État fait office de camionneur pour ne penser qu'à l'auguste dignité qu'on a intérêt à lui conférer ou à lui conserver.

Il n'y a pas lieu d'insister davantage, car dans beaucoup

(1) Les fonctionnaires de l'État, dit-on,ne sont pas stimulés par leur intérêt personnel, mais les fonctionnaires des compagnies ne le sont pas davantage.

de pays la question est résolue (1). Nous nous bornerons à indiquer ce qui serait l'idéal : c'est que les voies ferrées appartinssent à l'État et qu'elle fussent exploitées, sous sa haute surveillance, par des compagnies fermières à long bail. L'État n'est pas fait pour exercer une industrie, car l'industrie doit se subordonner au consommateur, tandis que l'État plane au-dessus de tous et se soumet autant que possible les hommes et les choses.

Nous n'étudions pas ici la question des transports au point de vue technique.

Les premiers économistes, les physiocrates, Ad. Smith, Ricardo, J.-B. Say encore n'ont consacré que de rares mentions au transport ; ils l'ont considéré au point de vue économique et il suffisait de constater que la facilité des transports est avantageuse au commerce et à l'industrie, vérités qui sembleraient aller de soi. C'est l'invention des chemins de fer et des bateaux à vapeur qui attira l'attention des économistes sur les transports. On s'arrêta tout d'abord aux merveilleux progrès techniques réalisés par ces moyens récemment inaugurés et l'on ne peut résister à la tentation de les exposer, bien que la technologie et l'économie fussent des choses fort différentes. Mais tout savoir est utile et la technologie en se développant contribue à mieux faire approfondir les effets économiques et mieux distinguer les différents cas.

Charles Dunoyer est un des premiers qui ait étudié de plus près l'industrie du transport (*La liberté du travail*, Paris, Guillaumin, t. II, p. 3). Il montre que le transport ou « le voiturage » est indispensable sous le régime de la division du travail, et il ajoute (p. 4) : « Le voiturage commence par seconder toutes les industries, en rapprochant d'elles tout ce qui est nécessaire à l'exécution du travail, et il complète ensuite les produits de chacun, en mettant ses produits à la portée de quiconque en a besoin... Il y a une autre manière de sentir l'importance de l'industrie voiturière : c'est de considérer tout ce qu'elle peut donner d'utilité, de valeur aux choses et aux hommes,

(1) Dans d'autres pays les chemins de fer reviendront à l'État dans un temps donné, et à cette époque la question y sera résolue également.

en les déplaçant à propos », en les enlevant, par exemple, où elles ont peu de valeur pour les transporter là où elles en ont beaucoup ?

Dunoyer insiste aussi et avec raison sur la valeur que le déplacement peut donner aux hommes, en les conduisant sur un théâtre favorable à leurs facultés et à leurs talents. Il cite en outre Montesquieu, Robertson, Montaigne pour montrer l'utilité générale, pédagogique, pour l'humanité des voyages et des déplacements.

M. Courcelle-Seneuil, *Traité*, t. I, p. 88, ne s'arrête pas longtemps pour montrer que le moyen de transport est d'autant plus efficace qu'il est plus puissant, A.-E. Cherbuliez, *Précis*, I, p. 303, consacre à cette matière de longues considérations techniques dont l'économiste peut tirer profit. Les avantages économiques du perfectionnement des moyens de transport sont : l'économie des forces productive; le développement des moyens de productions; l'égalisation des prix; la vulgarisation de l'art; la concentration de l'activité industrielle et commerciale.

M. Cauwès, *Précis* (2e édit.), après avoir établi t. I, p. 246, que le transport est une production, consacre, p. 377, tout un chapitre aux industries des transports. En étudiant les frais de transport (p. 378), il aborde le domaine de l'ingénieur. Dans la suite, traitant de la célérité et de la sécurité, nous ne restons pas non plus toujours, sur le domaine économique. Nous y rentrons en comparant la circulation locale et la circulation générale. M. Cauwès dit (p. 384) : « D'après les vrais principes, les chemins de fer et les canaux ne peuvent remplacer la viabilité ordinaire. Ce sont en quelque sorte les grosses artères où circule le flot principal, mais la circulation locale se produit sur les routes et chemins qu'on pourrait comparer aux vaisseaux capillaires de l'organisme humain dont le réseau est si ténu et si serré. Dans l'ordre économique, la vie doit se propager de chaque lieu de production vers les débouchés d'abord rapprochés, puis plus étendus; aussi faut-il, du moins en général, créer des routes ordinaires avant d'ambitionner un système de canaux et de chemins de fer. » M. Cauwès insiste sur les conséquences économiques et sociales des progrès accomplis dans les industries du transport. — Dans le tome II de son *Précis*, il étudie les diverses voies de communication,

bien que plus spécialement au point de vue technique et administratif.

Parmi les autres économistes français nous avons encore à mentionner Jos. Garnier (*Traité*, 8e édit., p. 222) qui résume bien les avantages des moyens de transport perfectionnés. M. A. de Foville a publié une monographie intitulée : *La transformation des moyens de transport et ses conséquences économiques et sociales* (ouvrage couronné par l'Institut) (Paris, Guillaumin, 1880). Dans ce livre la question des transports est examinée sous toutes ses faces, la lecture en est attachante, et l'auteur a réuni de nombreux faits instructifs, nous aurions cependant quelques réserves à faire sur certaines appréciations. Sur la question des transports, et plus spécialement des chemins de fer on peut encore recommander les livres de Dumont, de Tessereinc, d'Audiganne, Perdonnet, Aucoc, Jacquemin, Picard.

Les économistes anglais ont commencé assez tard à étudier les effets des transports. J.-St. Mill ne parle qu'en passant des avantages produits par des voies de communication perfectionnées, «de bonnes routes équivalant à de bons instruments». Il constate que des économies dans les frais de transport ne diminuent pas moins les dépenses de production que des économies dans les frais d'extraction, et M. Laughlin, dans son édition des *Principles* de Mill (1885, p. 136) établit que les chemins de fer ont causé aux États-Unis des économies s'élevant à des centaines de millions de dollars en une seule année.

Mill, et après lui Cairnes, Sidgwick et autres mêlent à la question des transports diverses autres points et en font une théorie compliquée, assez singulièrement désignée comme « The theory of international value. » (Par ex. Sidgwick, « The principles », 2e édit., p. 202). Dans cette théorie on met dans les deux plateaux d'une balance les frais de production d'une denrée en deux endroits différents, et on compare la différence entre les deux sommes de frais avec le montant des dépenses que causerait le transport de la marchandise d'un de ces endroits à l'autre. Le comble de l'art consiste à comparer deux produits différents, par exemple de la toile en Angleterre avec du vin en Espagne et se lancer dans des subtilités stériles. Les économistes du continent ont bien fait de laisser « la

(1) Le *Dictionnaire de l'écon. polit.* renvoie du mot *Transports* à chemins de fer, routes, voies de communication, etc.

théorie de la valeur internationale» de l'autre côté de la Manche.

Dans un autre chapitre, p. 439 et suiv., M. Sidgwick traite des voies de communication. L'auteur est d'avis que la construction des routes incombe à l'État, la plupart des routes ayant d'ailleurs fait partie du domaine public depuis les temps immémoriaux. Quant aux canaux et aux chemins de fer, ils ont été construits les uns par des particuliers, les autres par des États, et selon M. S. si les gouvernements sont intervenus, c'est que leur intervention a été indispensable, d'abord, à cause de l'inévitable expropriation, et puis, parce que les entrepreneurs avaient besoin de subventions. L'auteur en conclut avec raison, qu'il ne s'agit pas de choisir entre deux systèmes tranchés, l'intervention gouvernementale ou l'entreprise privée, mais entre des degrés d'intervention gouvernementale.

L'auteur est d'avis que si les compagnies peuvent faire une chose, il faut les laisser faire, sauf à régler et à limiter les concessions. Faisons remarquer que M. Sidgwick s'applique ici à faire la part de l'État et celle des particuliers, et à cet effet il passe en revue certains services publics comme la poste, etc. Seulement, l'auteur ne cherche pas à établir ce qui est bon en soi, ou ce qui est bon dans telles ou telles circonstances, mais ce qu'il faut recommander de nos jours, de manière à détrôner le « laisser faire » et à instituer une intervention gouvernementale plus ou moins teintée de socialisme. C'est que l'auteur tient à professer une doctrine à la mode.

Citons encore l'ouvrage de M. Hadley (traduction, chez Guillaumin), qui présente un point de vue américain.

La plupart des économistes allemands n'ont également parlé qu'en passant de l'effet des transports, la question paraissait trop claire pour exiger d'être approfondie. En tout cas personne n'a rien fait de comparable à l'ouvrage spécial de M. Emile Sax (1) : *Die Verkehrsmittel in der Volks-und Staatswirthschaft* (Les moyens de communication dans la nation et dans l'État. Vienne, 2 vol. 1878, 1879). Cet ouvrage, l'auteur l'a résumé (en modifiant quelques opinions) pour le *Handbuch* de M. Schœnberg, 2ᵉ édit, où il occupe près de 70 pages compactes Nous croyons pouvoir nous borner, pour faire con-

(1) Nous ne devons pas oublier l'ouvrage de Thünen, l'*État isolé,* traduit par M. Laverrière (Paris, Guillaumin). Thünen voulait établir l'influence des distances sur le prix de revient, mais en ne supposant que des routes ordinaires.

naître les vues allemandes (1), d'analyser ce dernier travail.

L'auteur, après avoir distingué les différentes sortes de voies et moyens de communication, celles qui portent les hommes, les marchandises, les nouvelles (postes et télégraphe), puis les routes, cours d'eau, chemins de fer, postes, télégraphe, montre que les voies de communication doivent être envisagés à deux points de vue : 1° comme instrument, agent, moyen de transport, de déplacement; 2° comme besoin personnel à satisfaire (locomotion, voyage). On comprend que par cette double utilité les services publics ou les industries qui s'occupent des transports, exercent une influence marquée sur l'ensemble du domaine économique; ou plutôt l'influence est réciproque, les communications développent la vie économique, et celle-ci étend les communications et les rend plus intensives. Les progrès des voies et moyens de communication se manifestent par le perfectionnement des procédés, la multiplication des voies, la célérité, la sécurité, le bon marché du transport.

L'auteur démontre que les frais de transport influent sur le prix de la marchandise, par conséquent le marché s'étend en raison de la réduction des frais, il s'étend, d'après Launhardt comme un cercle s'élargit lorsqu'on en allonge le rayon (carré des distances). Du reste, la diminution des frais de transport n'a pas tout à fait la même influence sur les marchandises chères et les marchandises à bon marché. La facilité des communications augmente aussi la concurrence. L'auteur cherche à spécifier l'influence particulière des voies de communication tant sur l'agriculture que sur l'industrie et le commerce internationaux.

M. E. Sax fait ensuite un résumé historique des progrès des voies de communication, depuis les plus simples jusqu'aux plus compliqués en faisant ressortir les avantages particuliers à chacune d'elles. C'est une matière qui a été trop souvent traitée pour nous y arrêter (voy. d'ailleurs l'ouvrage de M. de Foville précité).

L'auteur aborde ensuite une autre division de son sujet : les voies de communication au point de vue de l'État. On est d'avis que l'industrie privée ne peut pas remplacer l'État, ce qui

(1) Tout le monde n'est pas de son avis, par ex. M. le prof. G. Cohn dans son ouvrage sur les chemins de fer anglais, mais M. Sax represente assez la moyenne des opinions.

est vrai dans bien des cas, car elle n'a pas le bras assez long. L'établissement d'une voie de communication n'est le plus souvent avantageuse que si l'entrepreneur jouit d'un monopole. Or, M. Sax craint, p. 524, que l'entrepreneur n'abuse de son monopole (en faisant des avantages à l'un ou en gênant l'autre), cette crainte ne me paraît pas fondée, le gouvernement sera toujours assez fort pour assurer l'égalité de traitement à tous les expéditeurs. Du reste l'auteur oppose d'une manière trop tranchée l'État aux particuliers, et de cette façon on trouvera bien des choses à dire en faveur de l'État qui ne sont que des arguments de procureurs, par exemple, des particuliers n'entreprendraient que les bonnes lignes, sans plan d'ensemble, tandis que l'État aura un plan d'ensemble; mais qui empêche l'État de ne conférer une autorisation qu'aux conditions inspirées par l'intérêt général ? On l'a d'ailleurs fait en France. On a de nos jours une tendance à conférer plus de droits à l'État, par la seule raison que la génération qui nous a précédé avait une tendance à lui en accorder moins. Il est malheureusement difficile de trouver des esprits dégagés de toute influence politique ou sociale.

L'auteur consacre ensuite une division étendue à l'administration des voies de communication, à leur organisation, leur police, aux principes qui doivent inspirer l'État. Ces principes sont au nombre de trois : 1° Le principe de la communauté, les voies de communication étant établis aux frais du budget et mis à la disposition de tous (par ex., les routes) ; 2° Le principe individualiste, selon lequel la voie est établie comme entreprise publique, et tous ceux qui s'en servent doivent payer à leur valeur le service qu'ils en obtiennent (p. ex., les chemins de fer) ; 3° Le principe mixte, où la voie est un service ou un établissement public qui se fait payer un simple droit, mais non une rémunération complète (p. ex., sur un canal). Nous avons cru devoir ajouter les exemples entre parenthèses. L'auteur n'explique pas assez clairement dans quel cas l'un ou l'autre principe doit être appliqué de préférence, c'est qu'il n'y a pas de règle générale à suivre sur ce point ; chaque cas doit être examiné à part et parmi les causes décisives il faut compter outre les circonstances géographiques, politiques et économiques... l'état présent de l'opinion. Il va sans dire qu'il y a des règles particulières pour les différentes voies de communica-

tion, l'auteur les passe en revue, mais ses observations n'entrent pas dans notre cadre.

La question de l'exploitation des voies de communication par des compagnies est soumise ensuite par l'auteur à une étude spéciale. Il les considère comme des administrations déléguées par l'État et nullement comme des entreprises purement privées, ce en quoi il est difficile de lui donner tort. Mais M. Sax est d'avis qu'il y a cependant des cas où il convient de charger une compagnie de l'entreprise, seulement cette compagnie ne devra l'exploiter que selon les règles que l'État lui aura prescrit. Les cas dans lesquel une pareille délégation peut avoir lieu sont des questions de faits et sur ce point, c'est l'histoire qu'il faut consulter, car rien n'est plus instructif que les solutions qu'elle enregistre, les mauvaises solutions étant presque aussi instructives que les bonnes.

On aura deviné que ce sont surtout les chemins de fer qu'on a en vue ici, l'auteur traite des rapports entre l'État et les compagnies, des subventions, des garanties, de la réglementation et divers autres points analogues sans rien ajouter de nouveau. Les arguments présentés en faveur ou contre l'exploitation par l'État ont été réunis, p. 564 et suivantes, où l'on peut les lire mais il ne semble pas utile de nous y arrêter, car, si la question n'est pas encore résolue partout, ce ne sera pas la théorie qui lui donnera sa solution finale, ce sera une lutte d'intérêts, ou la pression de l'opinion.

La dernière partie du travail de M. Sax s'applique à la tarification et se borne à un coup d'œil d'ensemble. Les généralités ne sont pas très instructives en ces matières compliquées ; on ne peut pas, surtout dans un chemin de fer, tout fonder sur le prix de revient du transport, et dès qu'on songe à répartir les charges d'après les services rendus, ou d'après les facultés de ceux qui auraient à les supporter, ou d'après des circonstances, des intérêts ou d'autres données spéciales on entre dans les questions pratiques et ce sont des cas particuliers qu'il faut examiner. En tout cas, le tarif exige une étude approfondie, et les solutions ne peuvent pas être improvisées.

LIVRE IV

DISTRIBUTION OU RÉPARTITION DES REVENUS ÉCONOMIQUES

CHAPITRE XXVI

RÈGLES GÉNÉRALES DE LA RÉPARTITION. LES REVENUS

La science a toujours soutenu que les produits (ou la valeur des produits) tendent à se distribuer entre leurs producteurs dans la proportion où chacun d'eux y a contribué. C'est naturellement une pure tendance, car ces collaborateurs sont de natures si variées, que leur action est souvent incommensurable. Est-ce celui qui a élevé les moutons, celui qui a filé la laine, celui qui a cousu le vêtement, ou celui qui est parvenu à le vendre qui a rendu le plus grand service ? Et nous sommes loin d'avoir mentionné tous les collaborateurs.

L'absence de moyens certains de fixer la part exacte des collaborateurs fait dire et croire, et non sans raison, que chacun tire à soi, par conséquent, que le fort prend plus que sa part. Toutefois nous aurons à montrer qu'il existe dans la société et dans la nature des choses des freins puissants qui réduisent l'injustice à un minimum. Quant à la faire cesser tout à fait entre les hommes, cela sera impos-

sible aussi longtemps que nous ne pourrons pas peser les impondérables, ou lire sans nous tromper les uns dans la pensée des autres. Nous verrons du reste bientôt comment les choses s'arrangent pour que généralement la rémunération réponde au service rendu, quoi qu'en disent ceux qui prétendent nier le rapport de cause à effet (1).

La production industrielle, nous l'avons vu, a généralement lieu avec le concours d'une intelligence initiatrice ou directrice, et celui du capital, du travail, de la nature, ce qui fait quatre agents — mais le même individu peut réunir dans sa personne les attributions de plusieurs agents, il peut être capitaliste et entrepreneur et même ouvrier par-dessus le marché. L'usage, inspiré par la nature des choses, a donné un nom particulier à la rémunération attribuée à chacun de ces agents de la production: celle du capital s'appelle intérêt; celle du travail, salaire; celle de la nature, rente, loyer (parfois autrement encore); celle de l'intelligence directrice (2) — dit habituellement l'entrepreneur, bénéfices. Ces noms prouvent qu'on distingue les différents services et qu'on trouve nécessaire de les rémunérer séparément et d'après d'autres principes, ce qui n'empêche pas le même individu de recevoir plusieurs rémunérations s'il rend plusieurs services, seulement on ne les distingue pas toujours par des noms spéciaux. — Mais quelle est la part proportionnelle de chacun des collaborateurs ?

Il y a ici, deux sortes de difficultés à vaincre : 1° Les différents mérites ou services n'ont pas de *mesure com-*

(1) Il y a une cause de perturbation dans ce fait que les hommes, presque sans exception, payent plus richement ceux qui leur sont agréables que ceux qui leur sont utiles. Le sentiment l'emporte donc ici, hélas! sur la raison.

(2) Ou mieux encore peut-être : *initiatrice*. C'est pour avoir inventé l'entreprise, pour y avoir risqué son temps, sa peine, peut-être son honneur (faillite) et *avoir rendu service*, que l'entrepreneur est parfois bien rétribué. Son bénéfice est souvent proportionnel à l'étendue du service. L'humanité récompense le succès.

mune, ils sont incommensurables, et 2° le nombre des ayants droit ou des participants est, pour chaque produit, assez considérable.

Prenons un produit achevé, par exemple, un habit, on le vend 100 francs, c'est la manière d'exprimer sa valeur actuelle. Ce produit a passé par beaucoup de mains avant d'être acquit par le consommateur, il faut que par ce prix final tous les services soient rémunérés. Qui nous dira combien en revient au berger australien qui a élevé le mouton, aux marins qui ont transporté la laine, puis au filateur, au tisserand, au teinturier-apprêteur, au marchand, au tailleur, au fabricant d'aiguilles, de fil à coudre, de boutons, de doublure, etc.? Et quelles sont les parts de l'intelligence, du risque, de l'impôt? — La science est muette sur ce point, car comment répondrait-elle, elle qui vit d'expérience, à une question que la pratique n'a pu résoudre qu'en tâtonnant et par parties. — Si les producteurs d'objets aussi compliqués devaient attendre leur rémunération jusqu'à la fin de la liquidation définitive de l'affaire, jusqu'à la consommation proprement dite, la répartition deviendrait bien difficile, sinon pratiquement impossible. Aussi la liquidation a-t-elle lieu successivement à mesure que les services se rendent. Elle se fonde, pour chaque degré de la production, et pour chacun des auxiliaires de la production sur une longue expérience dont la société a tiré des règles pour bien des cas, et des indications pour d'autres, on connaît le taux de l'intérêt, les loyers se discutent dans chaque cas, les salaires pour chaque profession sont connus d'avance, les fluctuations donnent lieu à des conventions. Quant à l'entrepreneur, il connaît toutes ces données et court, pour ses bénéfices, la chance des conjonctures et des effets de son savoir-faire. Il est presque le seul à courir ces chances, le capitaliste, l'ouvrier, le propriétaire connaissent presque toujours leur part d'avance ;

la distribution ne cache pas de secret, et ceux qui s'en plaignent ce sont ceux qui voudraient que leur part fût plus grande... sans efforts. De là *la question sociale*.

Prenons un autre exemple et analysons le prix du blé que le cultivateur va vendre 100 francs (non pas parce que cela lui plaît ainsi (1), mais parce qu'un concours de circonstances a mis le prix, au marché, à 100 francs), et après avoir payé le loyer de la terre, s'il n'en est pas le propriétaire, et les ouvriers, s'il en a demandé le concours, il garde le reste pour sa part (travail, intérêt du capital, direction — et, ce qu'on oublie trop souvent — une réserve pour les mauvais jours). Le meunier qui a payé les 100 francs a donc fourni de quoi liquider l'affaire antérieure, et il en commence une nouvelle, c'est comme s'il avait rendu lui-même les services qu'il a rétribués à ses devanciers. Le meunier transforme le blé en farine et vend celle-ci 120 francs, 100 francs remboursent ses avances, et 20 francs rétribuent le service qu'il a rendu de son côté. Pourquoi 20 francs? C'est au chapitre *Prix* qu'il faudrait chercher la réponse à cette question (autant que la science peut la donner, car la pratique joue le premier rôle en ces matières). Le boulanger qui a donné 120 francs pour la farine en fait du pain, qu'il vend 150 francs. Les 30 francs qui forment sa part couvrent son loyer, l'intérêt des capitaux empruntés, le salaire de ses ouvriers, le bénéfice du patron, les impôts et le reste. — On sait qu'il y a des produits qui passent par beaucoup plus de mains avant d'arriver au consommateur, mais, encore une fois, il faut une série de liquidations pour pouvoir faire la part de chacun.

C'est naturellement aux chapitres consacrés aux diverses formes de rémunération : *Salaires*, *Intérêts*, etc., qu'il sera

(1) On ne doit pas oublier que notre société est très compliquée et que tout le monde est involontairement influencé par tout le monde.

question des lois qui gouvernent chacune d'elles; mais nous devons nous demander ici, quelles sont les forces qui maintiennent un certain équilibre entre les agents de production et leur permettent de partager les produits d'une façon assez juste ou convenable pour la maintenir la production en activité. Nous savons qu'il y a toujours une certaine lutte entre les agents de la production, et l'on croit que la puissance des forces en jeu n'est pas la même, certains économistes, adoptant un argument socialiste qui est une simple arme de guerre, supposent qu'il règne une inégalité prononcée entre eux, de manière que l'un serait exploité par l'autre. En fait, les hommes sont assez pervers, on peut donc leur attribuer bien des mauvais sentiments qui s'allient parfois avec des paroles mielleuses et des phrases sonores, mais la puissance dépend de circonstances extérieures, et en effet, l'expérience montre *non qu'une classe d'agents l'emporte toujours sur l'autre*, mais que les divers agents l'emportent l'un sur l'autre à tour de rôle. « Quand deux ouvriers courent après un patron, c'est le patron qui est le plus fort; quand deux patrons courent après un ouvrier, c'est celui-ci qui reste vainqueur, » a dit un homme qui s'y entendait. De même pour les capitaux, entre le prêteur et l'emprunteur. Aucun agent n'est donc tout-puissant. Mais encore une fois, qu'est-ce qui adoucit les frottements et réduit les injustices que peut commettre l'agent qui l'emporte momentanément? On peut résumer ainsi les circonstances qui sont les plus influentes dans ce sens :

1. La tradition, la coutume, l'usage exercent une sensible influence sur les transactions, et cette influence est protégée par l'opinion publique. On qualifie beaucoup plus durement ceux qui transgressent une coutume que ceux qui violent une loi, et le respect humain est peut-être la plus grande force sociale.

2. Une partie de ce que la coutume a établi a été transformée en loi civile, laquelle est protégée par la puissance publique. De nos jours, la puissance publique est plutôt partiale en faveur de ceux qu'à tort ou à raison on considère comme les plus faibles.

3. Le reste est le résultat des conventions, qui s'appuient plus ou moins sur l'expérience des affaires ou sur la nécessité des choses, comme pour l'ouvrier de gagner sa vie et pour le fabricant de rentrer dans ses déboursés, et chacune des deux parties en présence sait défendre ses intérêts.

La tradition est le produit de la nature des choses. Les mêmes transactions se font depuis des siècles entre des millions d'hommes, tous les cas ont eu le temps de se présenter maintes fois et d'avoir leurs effets. Mettez dans un sac mille pierres carrées, remuez le sac un certain temps et regardez ensuite vos pierres : elles seront devenues rondes et polies par le simple effet du frottement. C'est de même le frottement entre les hommes qui établit les règles de justice et en impreigne l'esprit de tous ; il est alors difficile qu'on s'en éloigne sensiblement. En pareil cas, l'opinion soutient le faible et fait reculer le fort. D'ailleurs, ce qu'on appelle la nature des choses se compose de forces physiques et de forces morales..., ces dernières sont les produits de la tradition, qui elle-même résulte de nombreux faits, de nombreuses observations, et de la constatation de leurs résultats.

La loi est le plus souvent inspirée par les coutumes. Elle s'est occupée, dans un sens assez hostile, de l'intérêt des capitaux, et à l'instigation soit des préjugés religieux, soit de traditions nées à une époque où le crédit au consommateur... au pauvre, au vaniteux, au prodigue, existait seul, et où le créancier se montrait très cruel ; le crédit industriel était encore à peine né, peu important ou peu connu. La loi a essayé d'intervenir d'autre façon encore

dans les matières économiques, le plus souvent sans bien les connaître, elle a nui alors, ou elle est restée sans effet, ayant frappé à côté.

Quant aux conventions, les socialistes, et à leur exemple certains économistes, soutiennent qu'elles ne sont pas libres, du moins les conventions entre le capital et le travail. C'est un argument dont ils savent tirer bon parti. Pour faire admettre cette absence de liberté, ils comptent sur une illusion d'optique : c'est toujours le pauvre ouvrier sans travail et chargé de famille qu'on met en présence du riche fabricant. C'est une phrase si facile à conduire! Mais ce n'est pas l'image de la réalité. La réalité est qu'il y a, à côté d'un riche fabricant, cent petits patrons pas riches du tout; la réalité est aussi dans les grèves. En effet, la grève dit en toutes lettres que le patron a tout *autant* besoin de l'ouvrier que l'ouvrier du patron; elle dit même, que le patron est *plus* intéressé à la reprise du travail. Si l'ouvrier n'espérait pas vaincre le patron, commencerait-il la grève? L'ouvrier est souvent battu, cela est vrai, mais cela vient de ce qu'il commet des fautes de stratégie, qu'il oublie notamment que généralement ce n'est pas le patron, mais le consommateur qui, en fin de compte, fixe le prix des marchandises. C'est la consommation qui fait la loi. M. de la Palisse a dit : ce qui ne s'achète pas, ne se vend pas.

Il est des gens qui raisonnent comme si l'ouvrier ne pouvait pas dépasser le but, comme s'il était toujours modéré, toujours dans le vrai et le juste. Est-ce que l'ouvrier qui demande 10 francs au lieu de 5 n'est pas aussi injuste qu'un patron qui offre 5 francs au lieu de 10? De nos jours il s'est fondé une opinion publique favorable aux ouvriers, dans laquelle la politique joue un rôle considérable, il est à craindre qu'on ne parvienne, par des mesures mal inspirées, à déranger le mécanisme économique, ce qui causerait une crise terrible, dont les ouvriers seraient

les premiers à souffrir. Il est probable cependant qu'on n'arrivera qu'à une chose, à la hausse générale des salaires, *résultat équivalant à la baisse de la valeur de l'argent*, de sorte que rien ne serait changé, il y aurait seulement un peu de monnaie de plus en circulation (c'est encore un argument contre le bimétallisme).

Ainsi c'est l'expérience acquise ou la tradition et en second lieu peut-être les conventions (1) (il est difficile de faire la part de l'une ou de l'autre influence) qui règlent le plus souvent la répartition des produits ; les socialistes trouvent qu'il n'y a qu'une manière d'en distribuer la valeur, c'est de charger l'autorité de cette opération. Ils simplifient d'ailleurs la besogne, du moins en apparence, en excluant le capital du partage et en attribuant tout au travail. Mais c'est s'abandonner à une illusion. D'abord, il faut nécessairement faire la part du capital, même si le fisc en est le propriétaire, car il représente les locaux et les instruments qu'on n'a pas pour rien et qu'il faut entretenir, sans compter les matières premières qu'il faut se procurer. Eh bien, jusqu'à présent le socialisme n'a pas encore dit de quelle façon le fisc s'y prendra pour se réserver les frais d'entretien des machines et le reste. Voici un produit, une redingote, que prendra le fisc pour sa part? Une manche? Car de l'argent, il n'y en a pas dans l'État socialiste.

Fera-t-il plus facilement la part des travailleurs? Car il n'y en a pas qu'un, et leurs travaux sont de nature si différente! K. Marx reconnaît qu'il y a travaux et travaux et que si on les mesure au temps, tant l'heure, l'unité sera fondée sur une heure de travail d'un manouvrier (travail non appris), mais que l'heure d'un serrurier, d'un horloger, d'un médecin vaudra des multiples de l'heure du

(1) Parmi ces conventions il en est qui font dépendre le taux des salaires du prix de la marchandise sur un marché déterminé. Ces conventions, quand elles sont possibles, semblent très rationnelles, et si elles sont bien faites, elles représentent une justice idéale.

manouvrier — il ne pouvait réellement pas confondre une heure de Raphaël avec une heure d'un ouvrier de M. Leclaire — seulement K. Marx s'est sagement abstenu de fixer la valeur relative des heures par profession : combien vaut l'heure d'un tailleur, d'un mécanicien, d'un Aristote, d'un Newton, d'un balayeur des rues (y en aura-t-il dans l'État socialiste?). — Ce n'est pas tout. Pour qu'on ait gagné le salaire d'une heure, il faut encore que l'autorité ait fixé la *quantité* moyenne de besogne à livrer dans cette heure, c'est le « travail social » (travail normal) de K. Marx, c'est en effet une condition de vie ou de mort pour cette société, mais qui fixera cette quantité? Personne n'a encore essayé de déterminer ni cette quantité, ni la valeur susdite.

A-t-on tenu compte de cette circonstance que si l'autorité socialiste se trompe dans la répartition, le mal est bien autrement grand que lorsque le salaire a été fixé d'une manière défectueuse dans une discussion entre patrons et ouvriers. Ce ne sont plus quelques individus qui en souffrent, mais des populations entières. Et comme ces populations sont en présence de l'État, la moindre injustice, — réelle ou supposée — produira une émeute..., ce serait le régime des anarchistes. Ni la Raison, ni la Loi, ni le Respect humain n'arrêtent les masses ameutées, c'est la passion déchaînée qui frappe surtout, même sur soi-même. Pensez aux sacs de farine jetés à l'eau en temps de disette, aux ateliers et aux matières premières incendiés, aux mineurs qui rendent les fosses inaccessibles, etc.

Nous avons vu que chaque service rendu à la production comporte sa rémunération spéciale, ayant son nom distinct; ces rémunérations forment le revenu des producteurs : la rente (ou le loyer) celle du propriétaire, l'intérêt celle du capitaliste, le salaire celle de l'ouvrier, le bénéfice celle de l'entrepreneur. A ces quatre revenus directs on ajoute souvent, pour compléter l'énumération, deux reve-

nus dérivés : l'un, l'impôt qui est perçu par l'État sur les revenus de ses citoyens; l'autre, sous le nom d'assistance ou de charité, est plus ou moins volontairement ou librement accordé en dons et employé en secours aux malades et infirmes. Nous consacrons un chapitre à chacune de ces six catégories de revenus.

Certains auteurs ont cru devoir consacrer un chapitre aux revenus en général pour examiner s'ils sont bien distribués, c'est-à-dire s'il y a, dans le pays, une proportion rationnelle de riches et de pauvres, multipliant les réflexions, soit sur la meilleure proportion désirable, selon eux, soit sur les moyens les plus efficaces d'empêcher les fortunes de s'accroître au delà du chiffre qu'il plaît à l'auteur de fixer. Nous ne croyons pas devoir entrer dans cette voie qui est de la pure spéculation..., ou de la fantaisie, elle aborde en tout cas des questions oiseuses ou insolubles sous un régime de liberté et de propriété ; — elle se prête d'autant mieux à la rhétorique. — Nous mentionnerons cependant plus loin les travaux de quelques auteurs qui y ont touché à ces matières délicates.

Il a toujours paru aux économistes comme une chose allant de soi, que tout produit doit se distribuer proportionnellement entre ceux qui ont contribué à l'établir. Ad. Smith dit (liv. II, ch. II) : « On a fait voir dans le premier livre (ch. VI) que le prix de la plupart des marchandises se résout en trois parties, qui ont concouru à produire la marchandise et la mettre au marché, et que l'une paye les salaires du travail, l'autre les profits du capital, et la troisième la rente de la terre... » Ad. Smith ne distingue pas encore le bénéfice de l'entrepreneur de l'intérêt du capital... « On a observé que puisqu'il en était ainsi pour toute marchandise quelconque prise séparément, il fallait nécessairement qu'il en fût de même pour les marchandises qui composent la totalité du produit de la terre et du travail d'un pays, prises en masse. La somme totale des prix ou de la valeur échangeable de ce produit annuel doit se

résoudre de même en ces trois parties, et se distribuer entre les différents habitants du pays, ou comme salaires de leur travail, ou comme profit de leur capital, ou comme rente de leur terre. »

La question essentielle : comment faire la part de chacun, Ad. Smith ne l'aborde pas, mais il entre dans des détails peu intéressants sur le revenu brut et le revenu net, sans bien distinguer le revenu brut d'un particulier du revenu brut d'une nation. Ainsi, pour un fabricant, les salaires sont toujours une dépense; dans une nation, si les salaires sont une dépense pour les fabricants, ils sont un revenu pour les ouvriers.

Ricardo ne nous arrêtera pas longtemps. Dans le chapitre XXVI de ses *Principes*, il exprime, sur le revenu net, des vues que nous ne pouvons partager, et J.-B. Say a raison de lui reprocher d'être trop absolu. La forme abstraite n'est permise que lorsque les doctrines sont inattaquables.

J.-B. Say, *Traité*, liv. II, ch. V, et *Cours*, 5e partie, chap. I à IV, expose avec clarté la question de la distribution, et ces livres étant dans toutes les mains, il nous paraît inutile d'en donner des extraits. Nous aurions à le chicaner seulement sur quelques détails; par exemple, il n'a pas bien signalé la régularité, la périodicité du revenu ; mais il est peut-être le premier qui appelle l'attention sur les revenus dérivés, l'impôt et la charité, ce qui prouverait, du reste, qu'il y a des revenus qui ne proviennent pas (*directement*) de la production. Nous chercherons querelle aussi à J.-B. Say d'avoir dit (*Cours*, t. II, p. 10, ou 5e partie, ch. III) que « le produit brut de la société est la même chose que son produit net », car ce n'est pas tout à fait exact. Ainsi, lorsque la France récolte 100 millions d'hectolitres de froment, ces 100 millions bruts ne forment, *pour la nation*, que 90 millions de produit net, car 10 millions servent de semences, un point auquel Say ne semble pas avoir pensé.

Cherbuliez (*Précis*, t. Ier, liv. III) est le premier qui, après J.-B. Say, ait traité la distribution avec assez de développements; nous allons reproduire quelques-unes de ses idées (p. 401 et suiv.). « Les rapports de droit en vertu desquels la richesse est attribuée correspondent à des faits auxquels s'appliquent certaines notions de justice ou de convenance, qui sont les principes de l'attribution, et par conséquent de la distribution. — Ces faits sont tantôt un effort accompli, un service

rendu, auquel s'applique l'idée de rémunération, et auquel correspond par conséquent le droit à une rémunération, tantôt un dommage présent ou éventuel, auquel s'applique l'idée de responsabilité, et auquel correspond le droit à une compensation, tantôt un prélèvement obligatoire ou facultatif, motivé par des idées de convenance, et auquel correspond la transmission du droit sur la richesse prélevée. — La distribution de la richesse peut donc se rattacher à trois principes d'attribution, que j'appellerai principe de la rémunération, principe de la compensation et principe du prélèvement... » L'auteur examine de plus près ces trois principes.

Que la rémunération soit une chose juste, nécessaire même, l'auteur le prouve aisément. Il demande ensuite (p. 405) : « Le principe de la rémunération détermine-t-il la quotité des revenus dont il détermine l'attribution ? En partie, sans doute, puisqu'il implique la proportionnalité de la rémunération aux efforts accomplis. Cependant, son action se trouve modifiée le plus souvent par diverses causes, qui en compliquent les résultats ».

« Et d'abord, le salaire des travailleurs libres, par cela même qu'ils sont libres, est fixé par une convention, par un accord entre deux volontés, et ces volontés ne sont pas généralement inspirées par un besoin commun de justice, mais par l'intérêt personnel de chaque partie contractante. Il peut donc arriver que l'une de ces volontés, étant plus forte ou plus éclairée que l'autre, fasse prévaloir, aux dépens de la proportionnalité normale, l'intérêt personnel dont cette volonté est l'expression. » C'est une manière de dire que l'offre et la demande déterminent les salaires, la supériorité de force étant tantôt d'un côté, tantôt de l'autre.

Le principe de la compensation s'applique surtout à la rente et à l'intérêt, aussi l'auteur distingue-t-il la compensation pour le *non-usage* de celle pour le *risque*. Le principe de prélèvement, on l'aura deviné, comprend « l'impôt et l'aumône », deux termes que nous n'avons pas à définir ; nous citerons cependant ce passage : « Obligatoire ou facultatif, le prélèvement est toujours arbitraire, en ce sens que la quotité en est déterminée, non par un accord mutuel entre les parties intéressées, ni par les lois générales qui régissent les autres faits de distribution, mais par des volontés indépendantes de ces

lois, et inspirées par d'autres mobiles que ceux dont ces lois expriment l'action. » (C'est très discutable.)

Prenons un auteur plus moderne, qui a écrit juste vingt ans après le précédent, M. A. Jourdan, *Cours analytique d'Écon. politique* (Paris, Rousseau, 1882), il ne trouve pas d'autre principe que (p. 163) : la valeur doit appartenir à celui qui l'a créée. Mais la valeur est rarement créée par un seul, plusieurs y ont collaboré, et comment faire la part de chacun? Sa réponse est (p. 165) : par de libres conventions. L'objection : mais les conventions ne sont pas libres, ne lui est pas inconnue et il la réfute. Il montre que « l'autorité » n'est pas moins sujette à l'erreur que le particulier qui défend ses intérêts, quoique par d'autres raisons; du reste, un régime où l'autorité arrange les affaires des particuliers, ne peut conduire qu'au communisme (p. 168), si ce n'est pas le communisme lui-même.

M. Cauwès, *Précis* (1882), t. II, p. 6 et 7, dit tout simplement : « La répartition en dehors de l'association proprement dite est assurée par le chef d'entreprise, à ceux dont il obtient le concours, au moyen de conventions à forfait dont les conditions dépendent, soit de la libre volonté des parties, soit d'une tradition ou d'une coutume. Sous le régime moderne de la concurrence, les conventions librement débattues ont un rôle prépondérant. »

L'Angleterre n'a pas sensiblement contribué au progrès des idées en cette matière. J.-St. Mill, *Principles*, liv. II, ch. III, en est encore à la division des coopérateurs en trois : capital, travail, nature; il ne connaît pas l'entrepreneur, ou plutôt il le confond avec le capitaliste, et en tout cas, il ne donne pas d'indication sur le mode de répartition. Certains économistes, comme Macleod et Jevons (1), passant la distribution sous silence, ouvrons donc le livre de Cairnes, *Some leading principles*, 2e partie, chap. V (p. 313 et suiv.), où nous trouvons quelques idées originales.

Dans le chapitre qui précède celui que nous allons analyser succinctement, l'auteur avait montré, par l'exemple des bricklayers ou maçons de Manchester (p. 307), qui suivent dans leurs procédés d'un égoïsme étroit et violent, les statuts de leur Trade Union, ainsi que par celui des légistes anglais

(1) Dans le *Primer* (*Premières notions*) de Jevons une page ou deux ont été consacrées à cette matière, mais il n'y a pas lieu de s'y arrêter.

(p. 311), qui s'opposent à la codification des lois dans un intérêt personnel que, pour la rémunération du travail, les intéressés tirent à eux tant qu'ils peuvent, et sans le moindre égard pour le reste de l'humanité (ni pour « l'éthique »), et c'est dans le chapitre v que l'auteur se propose de tirer les conséquences pratiques des faits qui viennent d'être indiqués. Passons au chapitre v.

L'auteur s'attend tout d'abord à une objection : en admettant, dira-t-on, que les choses soient telles que M. Cairnes les a constatées plus haut, doit-on laisser la distribution des produits de l'industrie s'opérer d'après de pareils principes, et ne vaudrait-il pas mieux les régler d'après les lois de la justice (p. 213)? En réponse à cette question, Cairnes dit : « Premièrement, je ne vois aucune formule de justice applicable au problème de la distribution des produits de l'industrie; et secondement, toute tentative de réaliser ce qui est considéré comme les prescriptions de la justice, ayant pour but de déranger les bases du raisonnement économique, et notamment de toucher au droit de propriété privée et à la liberté de l'industrie individuelle (que toute tentative de cette nature) aurait, dans mon opinion, pour effet de détruire, ou de réduire, les fonds même dans lesquels on puise la rémunération de toutes les sortes de travaux (*the remuneration of all classes*). Empressons-nous de rappeler que Cairnes ne professe pas des opinions extrêmes, qu'il n'est pas favorable au laisser-faire, et qu'il est bienveillant pour les ouvriers.

Il continue. Si la justice doit fournir la règle d'après laquelle les produits de l'industrie seraient à distribuer, qu'on formule cette règle. On l'a, en effet, essayé. Selon l'un des « réformateurs » socialistes, la justice exige qu'on donne *à chacun selon ses besoins*. Un autre a pensé que la formule de la justice distributive était : *à chacun selon ses œuvres*, et Cairnes ajoute qu'il serait non moins plausible de tourner ainsi la formule : *à chacun selon ses sacrifices*. L'auteur ne veut pas attaquer la beauté d'un pareil idéal, et il reconnaît volontiers qu'une société qui serait en état de le réaliser serait incomparably superior to any that now exists, or is likely for a long time to exist; mais il s'agit de la réalité, et là il faut regarder de près les faits. A chacun selon ses besoins? Mais qui peut connaître ou déterminer les besoins de chaque famille ou individu? Et si la

production du pays ne suffit pas, qui répartira les souffrances que devront causer les non-satisfactions de besoins? Et comment maintiendra-t-on la population dans la limite des subsistances? — Quant à la formule, à chacun selon ses œuvres (et même selon ses sacrifices), elle trouve sa réalisation dans une certaine mesure, mais elle ne peut pas s'appliquer d'une manière absolue. C'est que les divers travaux et les divers mérites n'ont pas de mesure commune. Comparez donc le mérite d'avoir fait une redingote avec celui d'avoir fait une table, ou ce qui est plus difficile encore, le mérite du capital et le mérite du travail! Aussi Cairnes renonce-t-il à prendre la justice pour critérium, non qu'il ne veuille, mais il ne peut.

M. H. Sidgwick (*The Principles of polit. Econ.*, 2e éd., 1887) considère la distribution comme la rémunération des services rendus à la production, et classe ainsi (p. 167) ces rémunérations : 1° salaires du travail; 2° « profits des personnes qui emploient du travail et en même temps du capital, et quelquefois de la terre »; 3° payements faits à des propriétaires de terres ou d'autres capitaux, savoir : *a*, des rentes ou loyers pour des terres ou des bâtiments loués; *b*, des intérêts pour des capitaux empruntés. Il étudiera ces rémunérations dans des chapitres à part où nous le retrouverons; mais dans l'Introduction au livre II, il les entoure de réflexions plus lourdes qu'instructives, d'où nous tirons cependant cette pensée, que les rémunérations se réalisent communément sous la forme d'échanges — on vend sa collaboration pour un prix déterminé d'avance, et ce prix a été fixé après discussion, marchandage, *bargainage*. L'auteur n'a malheureusement pas bien développé cette idée. Ajoutons qu'il ne croit pas que la tradition ou la coutume, à laquelle Mill tient tant, ait encore une influence bien sensible de nos jours.

Bornons-nous à mentionner ici M. Francis A. Walker, des États-Unis, qui, dans son livre, *Political Economy*, pose bien la question. Il y répond en quatre chapitres (rente, intérêt, salaire, bénéfices) et même cinq; c'est en parlant de ces matières que nous examinerons ses opinions.

Les Allemands s'occupent beaucoup plus du revenu et de sa distribution que de la répartition des résultats de la production. Nous allons jeter les yeux sur quelques-uns des auteurs les plus renommés. M. W. Roscher, t. I, divise ainsi son

4° livre : *Distribution :* 1° Du revenu en général (où il est également question du revenu brut et du revenu net) ; 2° de la rente du sol ; 3° du salaire ; 4° de l'intérêt des capitaux ; 5° des bénéfices de l'entrepreneur ; 6° réflexions finales sur les « trois » branches de revenu (influence de la rente, des salaires et de l'intérêt sur le prix des marchandises) ; 7° distribution personnelle du revenu national. L'auteur commence ainsi ce chapitre : « La meilleure distribution personnelle dans une population est celle qui la met en état de consommer la plus grande quantité de vrais biens, et de continuer à produire d'une manière durable » (Die beste persönliche Einkommensvertheilung im Volke ist diejenige, welche dasselbe im Stande setzt, die grösste Menge wahrer Güter zu geniessen und nachhaltig weiter zu produzieren). Le reste, une demi-page en tout, n'est pas bien clairement exprimé, mais l'on comprend que l'auteur considérerait l'égalité des fortunes comme une mauvaise chose, car personne ne voudrait plus faire les travaux désagréables (18e édit., p. 533). M. Roscher n'a donc jamais ouvert un livre de statistique, pour ignorer que l'égalité des fortunes serait *l'égalité dans la pauvreté*.

La phrase ci-dessus, qu'à cause de sa singularité nous avons reproduite en allemand, ne se trouve pas dans la 1re édition ; dans la 18e, l'auteur cite en note le passage suivant emprunté à M. Schäffle : « Die Vertheilung des gesellschaftlichen Productionsertrages, bei welcher die sittliche Gemeinschaft im Ganzen und in der Abstufung aller ihrer Gliederungen zum höchsten Masse der Gesittung und hierdurch zum höchsten Masse aller wahrhaft menschlischer Befriedigungen zu gelangen vermag (1) ». Nous allons essayer de traduire ce pathos. On doit préférer : « la distribution du rendement de la production sociale, par laquelle la communauté morale, dans sa totalité ainsi qu'à tous les degrés (Abstufungen) de ses groupements, peut arriver à la plus haute moralité, et obtenir de cette façon les plus complètes satisfactions humaines. » Il nous semble difficile de faire une phrase plus creuse... et ces messieurs nous reprochent d'aimer l'abstraction !

Hermann, *Staatswirthschaftliche Untersuchungen*, a dit d'excel-

(1) M. Roscher cite : Schäffle, *System*, 2e édit., II. 379. Cette citation ne répond à aucun des sept ouvrages de M. Schäffle qui se trouvent dans ma bibliothèque. Il y a ici sans doute une faute typographique.

lentes choses sur le revenu; il n'a pas eu la faiblesse de se laisser gagner par l'opinion à la mode, mais nous devons nous borner ici à le signaler (2e édit., 1874, p. 5\2 et suiv.), réservant de préférence aux adversaires l'espace dont nous disposons.

M. Ad. Wagner en est un des plus éminents, mais il est des plus difficiles à réfuter d'abord parce qu'il entre dans de nombreux détails, souvent en attribuant aux mots de nouvelles acceptions, puis parce qu'il fait profession, non d'exposer ce qui est, mais d'enseigner ce qui doit être. Or, discuter sur ce qui doit ou devrait être, c'est discuter sur l'idéal..... ou sur les goûts. Citons un détail : « La science, dit l'auteur, ne peut entendre par communisme que la *Gemeinwirthschaft* (ou économie en commun). » « Quelle science? » L'auteur plaisante; il ne s'agit pas de ce que pense la science, mais de ce que pense l'immense majorité des hommes (1). Selon M. Wagner, les « économies en commun » sont très nombreuses; toutes les communes en sont, tous les États sont des économies en commun... la poste, le télégraphe, etc., c'est du communisme. Qu'on nous permette de parodier cette explication : Qu'est-ce que c'est assassiner? — Tuer. — Eh bien, tous les jours les bouchers tuent des bœufs, des moutons et autres animaux, et nous les mangeons... En conclura-t-on qu'il est permis de tuer n'importe qui? — Nous pensons qu'on n'a pas le droit de pousser les interprétations jusqu'à l'absurde. C'est d'une façon analogue qu'il justifie le *socialisme*, qui se réduit sous sa plume à une tendance sociale opposée à la tendance individuelle. On peut ainsi soutenir que Ad. Smith, Ricardo, J.-B. Say ne pensaient qu'à l'individu, tandis que les élèves de Rodbertus font tout partir de la société. Eh bien! non; nous venons de relire ces maîtres, ils font à la société sa part; quand à Rodbertus, il est en effet d'avis que la société est née avant l'individu... et M. Wagner tient à être un de ses prophètes. Mais la science ne connaît pas d'orthodoxie; elle ne croit pas plus à Rodbertus qu'à Ad. Smith; elle constate la vérité si elle peut, et en tire des conséquences. Or, M. Wagner, en indiquant comment les choses doivent *devenir*, ne nous met pas en état de constater des réalités; de cette façon, il fait de la littérature

(1) M. Wagner aime les extrêmes, et il profite de ce qu'une circonscription municipale s'appelle commune, communauté pour les confondre avec le communisme, mais ce n'est qu'un jeu dangereux.

(nullement ennuyeuse), mais il ne fait pas de la science (1).

Il est un point, cependant, qui doit être considéré comme une circonstance très atténuante, c'est que M. Wagner comprend qu'on ne peut pas agir sérieusement sur les revenus pour les régler et proportionner, si l'autorité ne règle pas en même temps le mouvement de la population. Cette nécessité de régler la population en même temps que les revenus, les richesses, les subsistances, est reconnue par plusieurs des économistes allemands les plus distingués, notamment par M. Gustave Cohn, *System der Nationalökonomie*, t. I, p. 566 et suivantes. M. Cohn parle aussi du revenu, et s'occupe de ce qu'il considère comme la tâche sociale, de distribuer l'ensemble de la production nationale, de manière à ce que chaque famille reçoive largement de quoi vivre. Soit dit en passant, nous comprenons fort bien que, si l'on suppose la terre en train de se remplir, on juge nécessaire de régler à la fois la population et les subsistances; mais il paraît plus douteux que ces règlements délicats soient à leur place, quand il s'agit seulement de réaliser des systèmes fantaisistes, ou aussi les idées particulières à l'auteur.

Mais M. Cohn, quoiqu'il s'occupe beaucoup du revenu, ne néglige cependant pas la question plus scientifique de la distribution des produits. Il s'appuie ici surtout sur Thünen (*Der isolirte Staat*, 2e part., I, p. 36), qui a fait des recherches remarquables sur cette distribution, et que nous retrouverons ailleurs. M. Cohn constate, page 573, que dans une production qui exige des matières premières, des instruments, des machines, du travail intellectuel et du travail manuel, y compris les agents directeurs et spéculateurs, il est impossible à l'esprit le plus pénétrant d'attribuer à chaque travail et à chaque capital la part qui lui revient dans le résultat total; il ne saurait donc être question d'un salaire naturel et d'un taux naturel de l'intérêt du capital. M. Cohn en conclut que l'État socialiste ne ferait pas une meilleure distribution que l'État individualiste, ce que nous admettons volontiers, seulement, dans l'État socialiste, le salaire serait, en tout cas, encore moins « naturel » que dans l'État individualiste, car là il serait fixé d'autorité, et ici il est débattu par des forces libres, et résulte d'une transaction. — L'auteur passe en revue les branches « traditionnelles »

(1) On sait qu'un académicien célèbre tout à fait étranger à l'économie politique l'a qualifiée de littérature ennuyeuse.

du revenu : le salaire et le capital, la rente et les bénéfices, avec un détachement qui lui ôte un peu de son autorité.

Karl Marlo, *Untersuchungen über die Org. d. Arb.*, t. III, p. 587 et suiv. Cet auteur, qui est classé parmi les socialistes, mais qui est certainement l'un des plus modérés d'entre eux, suit son propre chemin, et trouve parfois des vues originales; résumons ce qu'il dit de la distribution. « La distribution des revenus entre les ayants droit, dit-il, peut avoir lieu de deux manières différentes : 1° par voie de réglementation (*Normirung*), c'est-à-dire en vertu de règles fixées par la loi ou la coutume; et 2° par la voie de concurrence, c'est-à-dire en vertu du jeu de l'offre et de la demande et des libres contrats. Jusqu'à présent, toutes les nations ont employé simultanément, plus ou moins, les deux procédés, et il n'est pas probable que l'un ou l'autre pourra jamais être complètement abandonné ».

L'auteur montre ensuite que dans les États despotiques le gouvernement, et par suite l'administration, a eu souvent une influence directe sur la fixation des prix et des salaires, influence qui fut d'abord purement arbitraire, mais qui se régularisa avec le temps, en prenant la forme d'anciennes coutumes. L'auteur trouve, dans Ad. Smith et surtout dans J.-St. Mill, des faits ou des opinions à l'appui; il semble seulement attacher trop d'importance à l'insistance avec laquelle Mill exagère l'influence de la coutume.

Quant à « la concurrence », il trouve qu'elle l'emporte actuellement, comme procédé de distribution, sur la réglementation. « Ce qui distingue la concurrence de la réglementation, c'est l'influence favorable qu'elle exerce sur la production, puisqu'il la stimule à l'extrême?... L'auteur, après avoir ainsi rendu justice à la concurrence ou la liberté, s'étend sur le mal que peut faire l'exagération du système. Toutes les exagérations produisent du mal, c'est évident, et les bons systèmes peuvent être exagérés comme les mauvais; mais, pour ne pas sortir de notre thème, demandons seulement quel mal est plus grand : l'exagération de la liberté ou l'exagération de la réglementation?

Le *Handbuch*, de M. G. de Schönberg, est sans doute le traité le plus complet qui existe actuellement en Allemagne; beaucoup d'auteurs distingués y ont collaboré, et parmi eux M. Mithoff, qui a rédigé les chapitres relatifs au revenu et à sa distribution (t. I, p. 589 et suiv.). C'est son travail que nous

allons examiner. L'auteur, qui semble s'inspirer de M. Wagner, commence par des réflexions sur le revenu net et le revenu brut, auxquels on consacre un peu trop de place dans les livres allemands, et arrive ensuite à aborder la question de la distribution. La vie économique actuelle, dit-il, est fondée sur l'organisation économique et sur le droit existant (1). Les principes de droit les plus importants auxquels l'auteur fait allusion, sont la propriété privée, le droit de succession et la liberté des contrats. Quant à l'organisation économique qui nous régit, c'est une réunion de trois systèmes (597) :

1° Le système de l'*économie privée*, qui concerne la satisfaction des besoins des particuliers, et par extension ceux de la société ou la nation ;

2° Le système *caritatif* ou d'assistance ;

3° Le système de l'*économie commune* (de la communauté, État, commune, etc.).

Dans chacun de ces trois systèmes la distribution se ferait d'après d'autres principes..., mais y a-t-il vraiment distribution quand il n'y a pas concours, collaboration, échange de services rendus ?

La division en trois systèmes reproduite ci-dessus par M. Mithoff, sans doute d'après M. le professeur Ad. Wagner, est évidemment tendancieuse, puisqu'elle est en contradiction flagrante avec la définition universellement admise du mot *économie*, savoir : la production, ou aussi la satisfaction des besoins de l'homme, de la société, de l'État, *aux moindres frais*. Il n'y a pas trois économies juxtaposées égales, il n'y en a qu'une, celle dite « économie privée » celle qui crée les produits, les moyens de satisfaction ; la charité est un premier prélèvement sur ces produits, l'impôt en est un second, ces deux prélèvements sont des « revenus dérivés ». Du reste, les économistes, et M. Mithoff aussi, reconnaissent que la science ne traite que du système de distribution en usage parmi les *économies privées* (c'est-à-dire parmi les particuliers),

(1) Les socialistes, et certains professeurs qu'on nomme « socialistes de la chaire » trouvent que le meilleur moyen d'affaiblir les doctrines économiques régnantes, c'est d'en faire des « catégories historiques », des choses qui viennent et qui passent. On pourrait cependant défier ces messieurs d'indiquer un pays quelconque, depuis la Chine et l'Égypte des Pharaons jusqu'à nos jours, où la propriété privée, même des immeubles, n'a pas existé.

qui seuls produisent et ont besoin de connaître les règles de l'économie, seulement, dit M. Mithoff, il faut toujours avoir présent à la mémoire qu'il est des cas qui n'entrent pas dans ce système (p. 597). Est-ce qu'en disant : les hommes sont des êtres intelligents, on se croit toujours obligé d'ajouter : mais il y a des sots parmi eux.

Après avoir appelé l'attention sur ce cas exceptionnel que des revenus soient dus à la charité, l'auteur en signale un autre. Dans la vie économique, ce qui contribue à régler la distribution, c'est, selon M. Mithoff, l'amour de soi, la concurrence et la liberté. Eh bien, selon ce savant, nous ne connaissons l'amour de soi que par abstraction, comme si l'amour de soi d'un homme n'était pas ressenti par tous les autres comme l'égoïsme le plus pur. Je dis *ressenti*, car c'est une réalité tout à fait concrète et non une abstraction. Il est reconnu que l'intérêt personnel est dans la vie économique « le motif le plus général et le plus important » page 588; seulement il y a en outre l'amour du prochain, le dévouement et d'autres qualités et même des vices qui gênent l'action de l'intérêt personnel. Cette observation est une chicane de procureur que M. Mithoff n'a pas inventée, mais qu'il a eu le tort de répéter. D'abord, la vie économique consiste à acheter ou à vendre, et le lecteur n'aura sans doute vu personne qui, en achetant, pense à autre chose qu'à ne pas payer trop cher, et en vendant, à ne pas céder la marchandise à trop bas prix. Seulement, direz-vous, si, pour fixer le prix, c'est avant tout l'intérêt personnel qui intervient, l'individu ne se laisse pas aller, il se demande quelle influence il faut faire intervenir aujourd'hui, vertu ou vice (chacun à son tour) pour altérer le prix fixé par l'intérêt personnel seul. Ces messieurs de l'école éthique font semblant de croire que les économistes libéraux ignorent que l'homme parfois a encore d'autres sentiments que l'égoïsme, et, partant de cette supposition absurde, démentie par un grand nombre de passages d'ouvrages des économistes libéraux, ces messieurs attribuent à l'école libérale des théories extrêmes, qu'ils ont l'air de réfuter, mais qui sont de purs moulins à vent, flottant devant leur imagination (v. t. I, p. 179, 194, etc.).

Les partisans de l'école libérale sont généralement d'avis qu'en matière économique l'homme est surtout gouverné par son intérêt personnel (c'est d'ailleurs identiquement l'avis

de leurs contradicteurs, comme on l'a montré en plusieurs endroits de ce livre), mais qu'il subit encore bien d'autres influences. J'ai souvent remarqué, en effet, que l'homme ne se conforme pas toujours aux inspirations de l'économie politique pure, il ne le fait que lorsqu'il est sous l'empire de la raison pratique; or, le plus souvent, la raison est influencée par un sentiment, et même par une passion; d'autres fois, l'homme agit d'instinct, suit une impulsion quelconque, ou s'abandonne à l'inconscience ou à la paresse.

Abrégeons. Nous retrouverons M. Mithoff, car lui aussi divise les revenus en rentes, salaires, intérêts, bénéfices, matières auxquelles nous aurons à consacrer des chapitres, afin de les examiner de près.

M. G. Boccardo, *Economia politica*, t. I (7e éd., Turin, 1885), commence ainsi (p. 242) le premier chapitre relatif à la distribution : « Deux éléments contribuent à produire la richesse : la nature et l'homme. L'homme y concourt par son travail accumulé, le capital... Or, nous savons que lorsqu'un produit est présenté au marché et vendu, le prix doit contenir les frais de production, la rémunération de tous les producteurs qui ont contribué à l'établir. Ainsi la valeur de l'objet doit suffire pour indemniser tous ceux qui lui ont donné sa valeur actuelle, celui qui a fourni le capital et celui qui a fourni le travail, comme aussi l'entrepreneur... »

L'auteur passe en revue les diverses sources de revenu qui sont en même temps les divers modes de rémunération de la coopération à la production, et il cherche ensuite à formuler des proportions, mais sous la forme hypothétique ; on ne peut rien déterminer en ces matières d'une manière absolue. M. Boccardo cite Bastiat qui (*Harmonies*, chapitre CAPITAL, p. 206) pose « comme inébranlable » l'axiome suivant : « A mesure que les capitaux s'accroissent, la part absolue des capitalistes dans les produits totaux augmente et leur part relative diminue. Au contraire, les travailleurs voient augmenter leur part dans les deux sens. » Je crois que cette proposition renferme beaucoup de vérité, elle est peut-être absolument vraie , mais Bastiat a eu le tort de vouloir appuyer sa théorie par des chiffres, et comme ces chiffres ne sont pas le résultat de l'expérience, il a affaibli son argumentation. Citons (p. 206) :

« Je ferai mieux comprendre ma pensée (dit Bastiat) par des chiffres.

« Représentons les produits totaux de la société, à des époques successives par les chiffres 1,000, 2,000, 3,000, 4,000, etc.

« Je dis que le prélèvement du capital descendra successivement de 50 p. 100 à 40, 35, 30 p. 100, et celui du travail s'élèvera par conséquent de 50 p. 100 à 60, 65, 70 p. 100. — De telle sorte néanmoins que la part *absolue* du capital soit toujours plus grande à chaque période, bien que sa part *relative* soit plus petite.

« Ainsi le partage se fera de la manière suivante :

	Produit total.	Part du capital.	Part du travail.
Première période......	1000	500	500
Deuxième —	2000	800	1200
Troisième —	3000	1050	1950
Quatrième —	4000	1200	2800

« Telle est la grande, admirable, consolante, nécessaire et *inflexible* loi du capital... » Oui, si les chiffres n'étaient pas arbitraires. Bastiat avait autant de foi que de science. M. Boccardo dit que M. Schäffle a exprimé plus récemment *e più diffusamente* (p. 342 en bas) des idées analogues, mais comme il n'indique pas l'endroit, je ne l'ai pas trouvé. En cherchant dans *Bau und Leben des socialen Körpers* de cet auteur, nous avons vu (t. III, p. 451) qu'il tient compte (ce que Bastiat semble avoir oublié de faire) de la très rapide multiplication des classes ouvrières (*die zu starke absolute Vermehrung der arbeitenden Klassen*). C'est qu'il y a toujours deux choses en présence : l'homme et la nature; la nature a des limites, mais l'homme en a-t-il, en dehors de celles que la nature elle-même lui pose? Quant à la distribution, nous avons vu, t. III, p. 450 et suiv. et p. 491 et suiv., que M. Schäffle est assez disposé à considérer le régime actuel comme celui de la spoliation générale, où tout le monde trompe tout le monde, et le régime socialiste comme celui où toutes les vertus seront récompensées et aucun vice puni, car il n'y aura plus de vice sous le socialisme, dès que les entrepreneurs capitalistes auront été remplacés par des surveillants politiques de la production — des fonctionnaires de l'État salariés au moyen de la crème de la production, — les hommes deviendront des anges..., du moins est-ce ainsi qu'on peut ou doit interpréter les textes précités.

CHAPITRE XXVII

LA RENTE

La rente, « la rente économique » (1), est le nom qu'on donne au revenu obtenu en dehors ou en sus de ce que peuvent produire le travail et le capital réunis ; en d'autres termes, c'est le produit plus ou moins spontané de la nature. Il est des productions qui sont impossibles sans le concours de la nature, ou des forces naturelles, on ne peut produire aucune plante sans solliciter le travail mystérieux qui met en mouvement le germe contenu dans la semence, germe qui deviendra l'épi ou l'arbre. Mais en dehors de cette action vitale, bien d'autres forces naturelles sont utilisées par l'homme : il fait marcher ses navires sur l'eau et les dirige à l'aide de la rame (levier), du vent, de la vapeur ; il force les chutes d'eau à mettre en mouvement ses machines ; il fait de l'électricité un serviteur vraiment merveilleux, et nous pourrions prolonger grandement l'énumération.

Certaines forces de la nature répandent partout leurs bienfaits sans aucune intervention de l'homme : les rayons du soleil vont porter la vie dans les champs, ils vont dorer les moissons et mûrir les vendanges. Pour diriger le navire qui fend les flots, le vent à lui seul ne suffit pas, il faut encore que le navigateur sache disposer les voiles pour

(1) On a peut-être eu tort de franciser le mot anglais *rent ;* dans cette acception abstraite on aurait dû lui laisser la forme anglaise. Du reste, dans le langage ordinaire il signifie loyer, fermage, en Angleterre.

recevoir cette force inconsciente et la contraindre à pousser le navire vers le port. Dans d'autres cas, pour pouvoir utiliser les forces naturelles — qui ne sont par elles-mêmes ni intelligentes ni bienveillantes, — l'homme sera obligé de s'en emparer, de les assujettir et de se les approprier; c'est à ce moment seulement que ces forces naturelles entrent dans le domaine économique et qu'on en fait des instruments ordinaires de production pour les hommes. Tant qu'elles sont libres comme les rayons du soleil ou le vent, elles constituent des objets d'étude pour d'autres sciences que l'économie politique, il en est même qui ne seront jamais assujetties et appropriées, nous devons donc renoncer à les compter un jour parmi les biens économiques.

Pour assujettir et s'approprier une force naturelle, l'homme est souvent obligé d'employer du travail et même du capital. Une fois appropriée, cette force captée sera un instrument de production, et en cette qualité elle compte parmi les capitaux. Par cette raison, de bons esprits ont pensé qu'il n'y avait pas lieu de faire de la terre — c'est, au point de vue économique, la force naturelle par excellence — un agent de production d'une classe spéciale, mais qu'on devait la considérer simplement comme un capital. Dans ce cas, il n'y aurait pas de rente, mais seulement un intérêt du capital immobilier, intérêt qu'on appelle loyer ou fermage, pour marquer qu'il a une différence entre ce capital et le capital mobilier. La différence la plus saillante qui distingue ces deux sortes de capitaux consiste en ceci : le capital mobilier ne se rend pas en nature, mais par équivalence (1), par exemple, par un capital de 100,000, on rend une somme pareille composée d'autres pièces; tandis que le capital immobilier est toujours rendu identiquement en nature (sauf accident), le prêteur en

(1) Pour les objets mobiliers qu'on rend en nature (par ex. un cheval) on paye un loyer et non des intérêts.

reste propriétaire, ce qui n'est pas le cas pour les billets de banque qu'on prête : on ne reste pas propriétaire du billet, mais d'une valeur égale.

Nous aurions encore une raison particulière pour ne voir que des capitaux immobiliers là où bien d'autres économistes verraient des terres fonctionnant comme agents naturels ; c'est que la rente du sol ne peut exister que dans un pays neuf, car le premier occupant profite seul des dons gratuit de la nature ; dans les contrées peuplées depuis longtemps, les propriétaires actuels ont acheté le domaine et *ont payé la valeur des forces naturelles* comme celle des améliorations exécutées par leurs prédécesseurs. Les forces naturelles ne sont donc pas gratuites pour les détenteurs actuels de la terre ; pour eux la ferme est un capital de x francs, qui doit produire un revenu de y francs. On a voulu distinguer entre les améliorations opérées sur le sol, qui seules seraient vendues, et les forces naturelles, qui resteraient gratuites, mais c'est là une doctrine en l'air, à tendances. Beaucoup de ces améliorations ayant été indispensables pour rendre le sol cultivable, elles sont identifiées avec la terre, il n'y a aucun intérêt pratique à les en séparer. Malgré nos objections contre la rente, nous maintiendrons, avec ces réserves, la rente comme une classe spéciale de revenus : 1° parce qu'il y a toujours ou il y aura encore longtemps des terres nouvellement appropriées ; 2° parce que la rente, « le revenu obtenu en sus du produit ordinaire du travail et du capital », dû surtout à un don naturel, physique ou intellectuel, se retrouve en dehors de la culture du sol, dans la bonne situation d'une maison, d'une usine, d'un magasin, ainsi que dans beaucoup de professions, où des avantages particuliers et même de simples dons naturels peuvent constituer une rente, de sorte qu'il est scientifiquement utile de la dégager et de l'isoler (1).

(1) Le gosier d'une grande cantatrice produit une rente, car aucun travail

Nous devons ici prévoir une objection. Certains auteurs, Bastiat et Carey sont du nombre, soutiennent que la nature travaille gratuitement, qu'il n'y a donc pas de rente. Ce que les hommes payent, dans le produit, c'est le travail et le capital employés, mais non l'action de la force naturelle. Cela n'est vrai que pour les forces naturelles libres (1), mais dès qu'elle est appropriée, elle cesse de travailler gratuitement, elle est devenue un capital... qui rapporte un revenu. Pour prouver que la force naturelle rapporte un revenu, il n'est pas besoin d'une longue démonstration ; il suffit de comparer le rendement de deux champs d'inégale fertilité, on consacre à chacun d'eux un même travail et un égal capital, et pourtant le champ I produira 100 mesures et le champ II 80 seulement. Au marché, la mesure vaut uniformément 2 francs (on ne s'y informe pas des frais de production, mais de la qualité ou de l'utilité de la denrée), il en résulte que le champ II produit $80 \times 2 = 160$ fr. et le champ I $100 \times 2 = 200$ francs, soit 40 francs de plus. Si l'on suppose qu'on a dépensé dans l'un comme dans l'autre 120 francs en frais de culture, dans l'un des champs la force naturelle aura rapporté 40 francs et dans l'autre 80 francs, ou de moins la différence entre 40 et 80, soit 40 francs. Aucune explication ou interprétation ne peut toucher à ces 40 francs, ils appartiennent exclusivement à la force naturelle ou à son heureux possesseur : la seule chose qu'on puisse dire, c'est que dans le champ fertile la récolte a causé une dépense plus grande, mettons 5 francs de plus ; mais dans l'autre champ le labourage

de l'élève, ni aucun enseignement du professeur ne peuvent faire naître une voix hors ligne. Au lieu de rente, on peut dire aussi que la diva a un monopole, mais évitons ce mot mal vu, non sans raison. Ajoutons, par rapport à ce qui va suivre dans le texte que ce gosier n'est pas une force naturelle qui travaille gratuitement.

(1) Et encore pas toujours. De deux vignes voisines, l'une peut être orientée de manière à recevoir beaucoup plus de rayons du soleil que l'autre ; le vin de la vigne favorisée se vendra beaucoup plus cher que le vin de l'autre et c'est le propriétaire qui en profitera..... sans causer la moindre injustice.

était peut-être plus difficile, il fallait mettre un cheval de plus devant la charrue, il y aurait donc compensation. Du reste, est-on bien sûr que le possesseur du meilleur terrain n'a pas simplement eu du coup d'œil.

Quelqu'un nous arrêtera peut-être ici pour dire : Il n'est pas juste de se faire payer ce qu'on n'a pas gagné, quelque faible que soit la somme. Cette phrase à la mode ne saurait nous surprendre, car elle est fondée sur la nature humaine. C'est une des formules qui servent à blâmer chez autrui des choses qu'on se permet couramment à soi-même. Personne ne se refuse de jouir des dons gratuits de la nature « qu'on n'a pas gagnés », ni des talents mis par une bonne fée dans votre berceau, ni de la naissance privilégiée due au hasard, ni des avantages naturels quelconques, de la beauté, de la force, de la mémoire, de l'adresse. On les accepte même d'une manière inconsciente, ce qui prouve qu'on ne peut guère les refuser. On respire aussi d'une manière inconsciente — c'est consommer de l'air « qui appartient à tout le monde » : — mais supposez que deux hommes se trouvent enfermés dans un local et que l'un d'eux s'aperçoive tout d'un coup qu'il ne s'y trouve plus que de l'air pour *un*, que fera-t-il ? — Autre question. Un groupe d'hommes tourmentés par la soif abordent à une petite île, où, après bien des recherches, on découvre un rocher dont suintent quelques gouttes d'eau, de quoi étancher la soif d'un ou de deux d'entre eux. La phrase à la mode peut faire penser que les premiers arrivés, loin de boire l'eau « qu'ils n'ont pas gagnée », la laisseront luire au soleil pour l'édification des autres, et que personne n'y touchera, car personne ne l'a gagnée. En réalité, on se battrait et l'eau serait au plus fort, tant pis s'il y a des tués; ce seront peut-être les premiers mangés si la nourriture manque (on en connaît des cas récents). La science voit la réalité telle qu'elle est, et ne se laisse pas

égarer par des phrases creuses si souvent intéressées.

L'air, l'eau, ce n'est pas la terre, dira M. de la Palisse. C'est vrai, mais qui ignore que de tout temps les hommes qui vivent du gibier se sont approprié les terrains de chasse (1), que les pêcheurs se sont réservé les bons endroits et les pasteurs les gras pâturages bien arrosés, les uns et les autres sans se préoccuper des concurrents, les chassant au besoin par les armes. Lorsque l'agriculture surgit, l'appropriation devient souvent encore plus nécessaire ; qui planterait un arbre et surtout une vigne s'il ne pouvait espérer en cueillir les fruits ? et plus les progrès techniques, économiques, moraux et politiques s'accentuaient, plus on sentait le besoin d'individualiser le sol. Aucun de ceux qui recommandent aujourd'hui la communauté du sol n'en voudrait pour lui-même ; avez-vous déjà vu quelqu'un se gêner de s'approprier la meilleure place dans une revue, dans une salle de concert, dans un omnibus ? Chacun traite volontiers les choses communes comme lui appartenant exclusivement (2).

Mentionnons encore rapidement l'idée de la nationali-

(1) Ce n'était pas de la propriété *privée* individuelle, mais de la propriété *privée* collective, celle d'une tribu, qui la défendait souvent, jusqu'à la dernière goutte de son sang contre une autre tribu. C'etait une propriété parfaitement *privée*. Les pires aveugles sont ceux qui ne veulent pas voir.

(2) Nous trouvons absolument baroque l'argument en faveur de la communauté des terres tiré du fait qu'elles étaient plus ou moins communes, il y a tel nombre de siècles; qu'on essaye donc de faire valoir ce même argument pour autre chose, quand il n'y a pas de thèse à soutenir. On vivait dans des grottes alors, veut-on abandonner les maisons actuelles avec leur mobilier confortable..... sans parler des autres progrès, dont nous sommes si fiers, et retourner dans les grottes? Peut-on bien sérieusement nous conseiller de remonter tant de siècles en arrière, et ne se moque t-on pas de nous?

Du reste, l'argument ne porte pas Il est prouvé que la propriété individuelle coexistait, dans les temps les plus reculés, avec la propriété collective (qui était même *res nullius* alors). Voy. dans la Bible Abraham et Loth, ils se partagent librement les pâturages, de vastes étendues de terres qui n'appartiennent à personne, et ce même Abraham, pour assurer à sa femme une tombe perpétuelle, est obligé d'acheter un terrain argent comptant (ou pesant). M. Dareste, dans le *Journal des savants*, cite quelques exemples analogues (de coexistence des deux propriétés) chez les anciens Suédois et chez d'autres peuples.

sation du sol (confiscation au profit de l'État) (1), qu'on entend parfois préconiser de nos jours. Nous demandons: La nationalisation du sol étendra-t-elle la superficie des terres arables, prés, vignes, forêts? — Non, elle les fera seulement changer de propriétaires. En ce cas, la nationalisation, si elle pouvait aboutir, ne ferait que du mal, elle désorganiserait la culture et rendrait stériles beaucoup de terrains que leurs propriétaires maintiennent productifs au prix des plus grands efforts comme on ne le fait que pour soi, et jamais par une collectivité.

Nous nous décidons donc à considérer la rente comme une des sources de revenu. Tout homme qui, par suite d'un don de la nature (une chance), ou au moyen d'efforts, acquiert une supériorité (un talent), ou qui est possesseur d'un instrument doué d'une force naturelle ou d'une puissance exceptionnelle, peut se faire rétribuer le service que rend ce talent ou cet instrument, parce que le public payera le service qu'on lui rend. Parmi ces instruments il y a la terre, elle renferme une force qui excite le germe vital, et sous l'effet de cette excitation et à l'aide des aliments qu'il trouve généralement à sa portée dans la terre, ou qu'on y dépose à son intention (engrais), ce germe se transforme en une plante utile. Or, comme les plantes utiles se vendent sur le marché, dès que le champ en produit assez pour que, le travail et l'intérêt du capital payés, il reste un produit, la rente est possible, elle consiste en une partie de cet excédent, l'autre partie constituant le bénéfice du fermier. Si la situation du marché le permet (si les produits sont assez chers), toutes les terres peuvent donner une rente, appelons-la *rente générale*, pour l'opposer à la *rente différentielle* que Ricardo a mise en évidence (nous

(1) Les demi-socialistes et les socialistes équitables parlent d'indemniser les propriétaires dépossédés, c'est-à-dire de les exproprier avec indemnité; mais c'est une pure plaisanterie, le fonds d'indemnité n'existe nulle part. On parle d'indemnité par pudeur. Certains expédients proposés sont vraiment ridicules.

l'analysons plus loin). Pour faire naître la rente générale (la rente tout court), il suffit que le rendement dépasse les frais de toutes sortes; pour qu'il y ait une rente différentielle, il faut que des terres de plusieurs qualités se trouvent en présence; la meilleure terre, la plus avantageuse, la mieux située, rapportera plus que les autres, puisque les forces naturelles y sont plus puissantes, les frais seront moindres et les produits plus nombreux. La rente est donc à peu près proportionnelle à la valeur du terrain.

On pourrait demander : Mais pourquoi ne fait-on pas produire davantage aux meilleures terres? on arriverait ainsi plus commodément à satisfaire les besoins de tout le monde. Ainsi, au lieu de travailler dix jours, qu'on travaille vingt jours, au lieu de vingt charretées de fumier, qu'on en mette trente dans le même champ. Mais l'expérience a montré que le surcroît de travail et d'engrais ne produisent pas un rendement proportionnel à la nouvelle dépense. Si les frais de productions habituels sont de 500 francs avec un rendement de 800 francs, en doublant les frais, on est loin de doubler le rendement : 1,000 francs produiraient, non 1,600 francs, mais peut-être 1,200 fr. Si l'on employait 1,500 francs, c'est à peine si le rendement s'élèverait à cette somme, tout ce qu'on dépenserait au delà de 1,500 serait perdu. Il est donc beaucoup plus avantageux de défricher des terres nouvelles. On objecte qu'on fera des progrès scientifiques et techniques, qu'on inventera des engrais puissants. Soit, mais la technologie a d'étroites limites, un excédent de fumier fait verser le blé, et quoi qu'on fasse, il faudra toujours aux plantes de l'air et de l'espace. Répondons à une objection technique nouvelle : il n'y a pas de mauvaise terre, dit-on, on peut les améliorer toutes avec de l'engrais artificiel. Nous le savons; mais nous savons aussi qu'on ne les améliore que dans une certaine mesure (et les terres compactes pas autant que les

terres légères), mais non sans frais ; ces frais compensent souvent le gain.

Quel que soit le procédé qu'on suive, il faudra toujours, quand la population augmentera et exigera plus d'aliments, multiplier les frais pour accroître le rendement dans la mesure du possible, et les frais ne pourront augmenter qu'au fur et à mesure de la hausse des prix (1). Il est des personnes qui reprochent à Ricardo d'avoir soutenu la nécessité du renchérissement pour qu'il devienne possible de cultiver des terres moins bonnes, et elles qualifient ces « doctrines » de « désolantes ». D'abord, ce ne sont pas des doctrines, mais des faits patents ; ensuite « désolant » n'est pas un terme scientifique, la science demande : est-ce vrai ? Certaines gens répondent *non*, parce que l'affirmation serait « désolante ». Il est cependant nombre de choses désolantes qui sont vraies, il faut que l'humanité et les beaux diseurs en prennent leur parti ; mais il n'est pas sûr que le lent renchérissement des denrées soit du nombre des choses désolantes. La terre n'étant pas élastique, et la population continuant à se multiplier, c'est la cherté croissante des aliments qui avertira les familles d'avoir à maintenir l'équilibre entre les subsistances et la population. Si les familles ne se le tenaient pas pour dit, un beau jour, qu'ils le veuillent ou non, les gouvernements interviendraient d'une façon ou d'une autre. On nous a rationné pendant le siège, on se rationne sur les navires en détresse, et l'on pourra bien un jour réglementer l'humanité trop prolifique. Toute cause a son effet.

Ne nous perdons pas dans ce lointain avenir pour examiner comment s'établit la part du propriétaire, la rente. Ne nous contentons pas de cette commode réponse : par le

(1) La hausse naturelle des prix peut être arrêtée ou retardée par une circonstance particulière, par exemple, la baisse des frais de transport, mais cette influence est limitée et passagère.

jeu de l'offre et de la demande, mais assistons aux opérations de ce jeu. Une lutte pacifique s'ouvre entre le propriétaire et le fermier, chacun d'eux étudie l'affaire à son point de vue. Le propriétaire met en ligne le prix auquel il a payé sa ferme, calcule les intérêts de ce capital, les frais d'amélioration qu'il a déboursés, drainage, arrosage, constructions, relève les rendements et le prix des denrées, tient compte aussi des coutumes locales et de mainte autre considération. Le fermier fait également son devis, évalue les recettes et les dépenses probables, suppute son bénéfice d'entrepreneur, avec la rente qu'il pourra payer au propriétaire sans s'exposer à des pertes. Les deux hommes en présence entendent chacun leur affaire, et s'ils tombent d'accord, c'est qu'ils ont trouvé le chiffre qui concilie leurs intérêts.

Il est néanmoins des personnes disposées à soutenir que le propriétaire garde toujours un avantage sur le fermier. Elles ont remarqué que souvent, même pendant toute une période, le prix des fermages, qui renferme normalement avec la rente l'intérêt des capitaux employés en améliorations, a constamment haussé. Ces personnes trouvent que cette hausse procure au propriétaire un gain qui n'est pas mérité, c'est le fameux *unearned increment*, et elles sont d'avis qu'il faudrait confisquer cette plus-value au profit de l'État, sous le prétexte, sans doute, qu'un simple mortel ne doit pas profiter d'une chance favorable. La justice n'a rien à voir dans le sentiment qui conseille une confiscation... chez autrui ; mais supposons qu'on la propose sérieusement et présentons quelques arguments contre cette spoliation :

1. La valeur de l'argent diminue constamment; une partie de la hausse de la rente n'a donc d'autre but que de compenser la baisse du numéraire.

2. La hausse de la rente n'a pas été constante, comme

on le suppose ci-dessus ; il y a eu des périodes de baisse dépendant de la fluctuation du prix des produits, surtout des céréales.

3. On ne tient pas assez compte des améliorations que beaucoup de propriétaires ont entreprises à leurs frais et pour lesquelles il leur est dû rémunération.

4. Même en admettant que la hausse de la rente soit due à l'accroissement du bien-être général, œuvre de la société tout entière, il y aurait à faire remarquer, d'abord, que le propriétaire fait partie de la société, qu'il a donc contribué pour sa part au progrès et qu'il a le droit de jouir de sa part ; puis et surtout, qu'on n'a pas le droit de lui enlever l'accroissement « qu'il n'a pas mérité », si l'on ne s'engage pas à le dédommager de ses « pertes imméritées ».

5. Dans le plus grand nombre des cas il serait extrêmement difficile de relever la part de l'*unearned increment* car souvent l'effort vient en aide à la chance ; ce qui est certain, les propriétaires ne viendraient pas l'offrir spontanément au fisc. Combien d'employés faudrait-il pour relever les charges des millions de propriétés qui existent et qui toutes peuvent avoir vu leur valeur croître ?

C'est surtout contre les avantages qui échoient parfois aux propriétaires des maisons urbaines que les déclamations s'élèvent ; mais c'est en vain qu'on voudrait empêcher quelques-uns de ses concitoyens d'avoir de bonnes chances, de profiter des conjonctures ; pour une chance qu'on punirait en vertu de la loi de l'Envie, car il n'y a pas d'autre justification pour cette mesure, il y en aurait dix qui échapperaient, et à chaque instant on se trouverait devant la question : Est-ce de la chance ou l'habileté ?

Il n'est pas sans utilité de rappeler que les forces naturelles interviennent dans l'industrie comme dans l'agriculture. Une machine à vapeur, par exemple, a empri-

sonné une grande puissance et l'homme s'en sert pour les productions les plus diverses ; mais une pareille machine ne fournirait un avantage exceptionnel, une sorte de rente, que s'il n'en existait qu'une seule, ou que si leur nombre était très limité ; mais comme on peut faire (généralement) autant de machines que l'on veut, la concurrence réduit la rémunération au minimum, au salaire, à l'intérêt, au bénéfice et il n'y a pas de rente.

Nous croyons avoir exposé les points essentiels de la théorie de la rente, nous allons maintenant passer en revue les opinions émises à ce sujet par les principaux auteurs. Nous les discuterons au besoin, ce sera l'occasion d'entrer plus profondément dans la matière, tout en évitant les répétitions.

L'idée de la rente économique, telle qu'on la conçoit aujourd'hui, ne semble pas avoir été dégagée par les physiocrates ; leur fameux produit net, s'il est sous-entendu que les forces naturelles de la terre l'ont produit, ne leur est cependant pas attribué exclusivement, ce sont les « avances primitives du propriétaire » qui en sont la cause principale. Même Turgot n'a pas encore des vues nettes sur la rente, mais il s'en approche, car il voit (*Formation des richesses*, § 63) que « tout ce que la terre produit jusqu'à concurrence de la rentrée des avances de toute espèce et des profits de celui qui les fait, ne peut être regardé comme un revenu, mais seulement comme rentrée des frais de culture... » (les profits sont cependant le revenu du fermier) ; c'est ce qui rentre au delà qui constitue la part du propriétaire (1).

Ad. Smith, tout en prenant la « rente » dans le sens de fermage, comprend que celui-ci est composé de l'intérêt du capital employé aux améliorations et de la rémunération pour le prêt des forces naturelles appropriées. Il est d'avis que presque toutes les terres peuvent produire une rente, mais il admet

(1) Dans ses *Observations sur le Mémoire de M. de Saint-Peravy*, Turgot explique que si l'on augmente les capitaux employés sur un domaine, le revenu va en diminuant. Le produit cesse d'être proportionnel.

naturellement des différences. Smith parle de la rente à plusieurs endroits de son livre, non sans se contredire un peu; on sent qu'il n'a pas, sur la matière, une idée bien nette ou tranchée. C'est dans le livre I, chap. XI, qu'il s'étend le plus sur la rente; en voici un passage (t. I, p. 263, éd. in-12) :

« Il faut faire observer que la rente entre dans la composition du prix des marchandises d'une tout autre manière que les salaires et les profits. Le taux élevé ou bas des salaires et des profits est la *cause* du prix élevé ou bas des marchandises : le taux élevé ou bas de la rente est l'*effet* du prix; le prix d'une marchandise particulière est élevé ou bas, parce qu'il faut, pour le faire venir au marché, payer des salaires et des profits élevés ou bas; mais c'est parce que son prix est élevé ou bas, c'est parce qu'il est ou beaucoup ou très peu plus, ou pas du tout plus élevé que ce qui suffit pour payer ces salaires et ces profits, que cette denrée fournit de quoi payer une forte ou faible rente, ou ne permet pas d'en acquitter une. » Ad. Smith n'ayant pas contribué à élucider la question de la rente sur laquelle il a quelque peu varié dans ses explications, il n'y a pas lieu de discuter le passage que nous venons de citer.

C'est Ricardo, avons-nous dit, qui a créé, ou mis en évidence, la notion de la rente comme distincte de celle de fermage; ce dernier renferme, répétons-le, outre le droit de location des forces naturelles contenues dans la terre (la rente pure), l'intérêt des avances faites par le propriétaire. C'est aussi Ricardo qui a appelé l'attention sur la rente différentielle provenant du voisinage de bonnes et mauvaises terres (v. *ante*), et si nous sommes loin d'accepter son système à la lettre, nous ne méconnaissons pas ce qu'il a d'ingénieux, et tant à cause de son mérite propre que parce qu'il est fortement discuté, nous allons l'exposer avec ses propres paroles (trad. Fonteyraud, Paris, Guillaumin, 1882).

« La rente est cette partie du produit de la terre que l'on paye au propriétaire pour avoir le droit d'exploiter les facultés productives et impérissables (ce mot est de trop) du sol. Cependant on confond souvent la rente avec l'intérêt et le profit du capital, et dans le langage vulgaire on donne le nom de rente (*rent*, fermage) à tout ce que le fermier paye actuellement au propropriétaire (*Principes*, ch. II, p. 34)... Quand je parlerai de rente dans la suite de cet ouvrage, je ne désignerai sous ce

mot que ce que le fermier paye au propriétaire pour le droit d'exploiter les facultés primitives et indestructibles du sol » (p. 35) et non l'intérêt du capital employé en améliorations. Entrons en matière :

« Lorsque des hommes font un premier établissement dans une contrée riche et fertile, dont il suffit de cultiver une très petite étendue pour nourrir la population, ou dont la culture n'exige pas plus de capital que n'en possèdent les colons, il n'y a point de rente ; car qui songerait à acheter le droit de cultiver un terrain, alors que tant de terres restent sans maître et sont, par conséquent, à la disposition de quiconque voudrait les cultiver? (Ricardo développe cette pensée qu'on ne paye pas des forces naturelles qui sont à la disposition de tous et continue, p. 36) : Si la terre jouissait partout des mêmes propriétés, si son étendue était sans bornes et sa qualité uniforme, on ne pourrait rien exiger pour le droit de la cultiver, à moins que ce ne fût là où elle devrait à sa *situation* quelque avantage particulier (1). C'est donc *uniquement* (2) parce que la terre varie dans sa force productive, et parce que, dans le progrès de la population, les terrains d'une qualité inférieure, ou moins bien situés, sont défrichés qu'on en vient à payer une rente pour avoir la faculté de les exploiter. Dès que par suite des progrès de la société on se livre à la culture des terrains de fertilité secondaire, la rente commence pour ceux des premiers, et le taux de cette rente dépend de la différence dans la qualité respective des deux espèces de terre. »

Arrêtons-nous un moment. Certains adversaires de Ricardo ont cru renverser son système en prouvant que les colons n'ont pas toujours choisi, ni pu choisir, les meilleures terres pour commencer. C'est surtout Carey qui s'est servi de cette arme. Mais qu'on relise le passage de Ricardo que nous venons de reproduire, est-ce qu'on y trouve la *condition expresse* et *sine qua non* de commencer par les meilleures terres? (« Lorsque... contrée riche et fertile ») il suppose seulement qu'en général des hommes sensés choisiront de préférence de bonnes terres (tout professeur aurait débuté ainsi,

(1) Comparer le livre de Thünen : *L'État isolé.*

(2) C'est nous qui soulignons, car certains lecteurs ont sauté ce mot. — Ce mot accentue aussi la doctrine qui explique la rente par la différence de la qualité des terres.

simplement dans l'intérêt de la clarté de son exposition) ; mais Ricardo a soin de dire, et nous l'avons souligné, que c'est « *uniquement* parce que la terre varie dans sa force productive », donc, si l'on avait commencé par les mauvaises terres, la rente n'aurait surgi qu'après le défrichement des bonnes terres. L'objection de Carey a été ainsi réfutée par plus de vingt-cinq auteurs, et il est vraiment regrettable qu'on continue à reproduire des arguments dont l'inanité a été si souvent démontrée. On suppose toujours que l'auteur qui cite Carey n'a pas lu les réfutations.

Nous reprenons nos citations (Ricardo, p. 37) : « Il arrive assez souvent qu'avant de défricher les n[os] 2, 3, 4, ou des terrains de qualité inférieure, on peut employer les capitaux d'une manière plus productive dans des terres déjà cultivées. Il peut arriver qu'en doublant le capital primitif employé dans le n° 1, le produit, quoiqu'il ne soit pas doublé ou augmenté de 100 quarters, augmente cependant de 85 quarters, quantité qui surpasse ce que pourrait rendre ce capital additionnel, si on le consacrait à la culture du terrain n° 3. Dans ce cas, le capital sera employé de préférence sur le vieux terrain et constituera également une rente, la rente étant toujours la différence entre les produits obtenus par l'emploi de deux quantités égales de capital et de travail... S'il y avait beaucoup plus de terres fertiles qu'il n'en faut pour fournir les subsistances nécessaires à une population croissante, ou s'il était possible d'augmenter le capital employé à la culture des vieux terrains sans qu'il y eût aucune diminution de produit, la hausse des rentes deviendrait impossible, la rente étant l'effet constant de l'emploi d'une plus grande quantité de travail donnant moins de produits. » (La rente étant le résultat d'un excédent de produits sur le résultat ordinaire du travail).

Encore un passage (p. 41) : « Ce qui fait donc hausser la valeur comparative des produits naturels, c'est l'excédent de travail consacré aux dernières cultures, et non la rente qu'on paye au propriétaire. La valeur du blé se règle d'après la quantité de travail employée à le produire sur les dernières qualités de terrains ou d'après cette portion de capital qui ne paye pas de rente (1). Le blé ne renchérit pas parce qu'on paye une rente,

(1) Mais on consacre ces frais au blé que parce que la demande en a fait hausser le prix. C'est le prix qui commence, ce sont les frais qui suivent.

mais c'est au contraire parce que le blé est cher que l'on paye une rente; et l'on a remarqué, avec raison, que le blé ne baisserait pas, lors même que les propriétaires feraient l'entier abandon de leurs rentes... (1) »

Nous ne pouvons pas reproduire les polémiques que Ricardo entreprend contre Ad. Smith, Malthus, J.-B. Say; mais nous devons dire que s'il a su donner du relief au système, l'idée fondamentale en remonte, paraît-il, à Anderson (né en 1740, mort en 1808); Sir Edw. West serait également l'un de ses prédécesseurs, dont l'ouvrage, *An Essay on the application of capital to land*, parut en 1815, en même temps que la publication de Malthus sur la rente. L'ouvrage de Jacques Anderson est intitulé : *An Inquiry into the nature of the cornlaws*, et parut en 1777. Jevons et surtout M. Macleod reproduisent les passages saillants de la publication d'Anderson; nous empruntons la citation suivante à Macleod (t. I, p. 656) en la traduisant : « Ce n'est pas, cependant, la rente de la terre qui détermine le prix de ses produits, mais c'est le prix de ces produits qui détermine la rente de la terre; souvent le prix de ces produits est le plus élevé dans le pays où la rente du sol est le plus bas. Cette proposition ressemble à un paradoxe, il faut donc entrer dans des explications.

« Dans chaque contrée on trouve une variété de sols qui diffèrent considérablement les uns des autres sous le rapport de la fertilité. Supposons-les rangés en plusieurs classes et marqués par les lettres A, B, C, D, E, F, etc., de sorte que A désigne le sol le plus fertile, et les lettres suivantes les autres sols par qualitées décroissantes. Or, comme les frais de culture du sol le plus médiocre sont aussi plus élevés que ceux du champ le plus fertile, il s'ensuit nécessairement que, si une même quantité de blé, prise sur chaque champ, peut être vendue au même prix, le profit de cultiver le sol le plus fertile doit être beaucoup plus grand que celui d'en cultiver un autre, et dans des proportions de plus en plus fortes, à mesure que la qualité du sol diminue. »

L'auteur développe cette pensée avec quelque longueur; nous

(1) On a reproché à Ricardo de soutenir que le blé verra son prix croître indéfiniment, il prévoit au contraire, chap. v (p. 59), que des améliorations dans l'agriculture, etc., pourront s'opposer à la hausse des prix des denrées et même les faire baisser, au moins pendant un certain temps.

ne le suivrons pas, nous devons seulement dire qu'il fait dépendre la culture des terres moins bonnes de la multiplication de la population, qui cause la hausse des prix. Soit dit en passant, nous ne croyons pas que Ricardo ait emprunté le fond de sa doctrine à Anderson; le germe en était alors dans l'air, tout le monde y a contribué, et Ricardo lui a imprimé son cachet.

J.-B. Say n'a vu dans la question de la rente telle que l'ont posée les Anglais qu'une « dispute de mots » (*Traité*, p. 406). La rente différentielle ne l'intéresse pas, il ne pense en réalité qu'au fermage, qui est pour lui le loyer d'un capital immobilier. Voyez ces quelques lignes (*Traité*, p. 400) : « En comparant un bon terrain avec ce qu'il coûte, on pourrait croire qu'il ne rapporte pas plus qu'un mauvais; et en effet, un arpent dont on retire 100 francs, et qui coûte d'achat 3,000 francs, ne rapporte pas plus qu'un arpent dont on retire seulement 10 francs et qui ne coûte que 300 francs. Dans l'un et l'autre cas, la terre rend à son propriétaire, chaque année, le trentième de sa valeur. »

Ainsi J.-B. Say n'a pas accepté la théorie de Ricardo, mais principalement parce qu'elle était trop systématique et peut-être trop compliquée. Bastiat, suivant en cela Carey, n'admet pas qu'on paye pour le travail des forces naturelles, car elles travaillent gratuitement, selon lui. Bastiat avait besoin de cet argument pour sa polémique contre les socialistes, pour justifier la propriété individuelle (1). Il soutient que le cultivateur ne se fait payer que son travail et l'intérêt des avances qu'il a enfouies dans le sol. Bastiat a deux fois tort. D'une part, les socialistes peuvent lui dire : Moi aussi je veux enfouir des avances dans le sol.... Vous voyez bien que vous m'empêchez en vous appropriant le sol. D'autre part nous pouvons lui mon-

(1) On dit aussi qu'il avait une intention religieuse, pour faire ressortir la bonté de la Providence divine. Dans ce cas, il se serait radicalement trompé, car la cherté croissante serait une bien autre preuve de la bonté divine, la cherté croissante étant faite pour rappeler aux hommes — à un moment donné — que la terre n'est pas élastique, qu'il y a une limite en tout.

Il est des personnes qui se croient meilleures que d'autres, parce qu'elles ne peuvent ou ne veulent pas admettre que dans certains cas (par ex. s'ils se multiplient avec imprudence) les hommes souffrent nécessairement et par leur faute. Je considère ces personnes comme horriblement méchantes, elles laisseraient plutôt périr l'humanité que de l'affliger d'un avertissement salutaire. Elles ressemblent aux parents qui ne veulent pas corriger leurs enfants.

trer deux champs de fertilité très inégale recevant le même travail et le même capital et offrant des rendements (dons de la nature) très différents.

Rossi (*Cours*, t. III, p. 113), tout en rendant justice à Ricardo, fait ses réserves. Citons-les : « Voici à quoi il (Ricardo) est arrivé ; il s'est dit : La rente des bonnes terres augmente à mesure qu'on cultive de mauvaises terres, donc la rente ne se proportionne pas à la puissance productive absolue, elle ne se proportionne qu'à la puissance productive comparative (rente différentielle). Mais s'il était vrai que la rente ne se réglât que par la puissance comparative, et s'il était vrai que cette puissance productive ne se révélât que lorsqu'on descendrait de plus en plus à la culture des terres de qualité supérieure, jamais on ne pourrait concevoir une augmentation de rente sans qu'on descendît de plus en plus dans l'échelle des terres mises en culture..... » Il trouve que Ricardo a poussé trop loin son argumentation et que la vraie formule de la rente est celle-ci (p. 114) : « Ainsi, la rente se proportionne, non à un seul de ces faits généraux (1° la puissance absolue, 2° la puissance relative du sol), mais à l'un et à l'autre : elle est en raison composée de la puissance productive propre et de la puissance productive relative de la terre dont il s'agit. » Il est donc pour la rente générale (toutes les terres d'une certaine fertilité peuvent produire une rente).

En France, les économistes admirèrent Ricardo, mais ils se montrèrent récalcitrants à ses doctrines, sans les rejeter tout à fait. En 1855, l'Académie des sciences morales et politiques ouvrit un concours sur ce sujet : « Rechercher et exposer : 1° les causes qui ont permis à la terre de rendre, outre la portion nécessaire pour couvrir les frais de culture, un excédent qui se convertit en rente ou fermage ; 2° les causes qui déterminent le taux plus ou moins élevé des rentes ou fermages ». Cette question est évidemment inspirée par la doctrine de Ricardo, bien que le mot fermage jure avec le reste. — Mais on était alors à une époque de transition ; aussi n'analyserons-nous pas le programme joint à cette question, de crainte de trouver encore d'autres effets d'une époque transitoire. C'est M. P.-A. Boutron qui a obtenu le prix, et son mémoire, augmenté et corrigé, a paru sous le titre de *Théorie de la rente foncière* (Paris, Guillaumin, 1867). M. Boutron accepte certains

points de la doctrine de Ricardo et en réfute d'autres. Ainsi il ne croit pas qu'on ait nécessairement commencé par les meilleures terres, ni qu'il n'y avait pas de rente à l'époque où l'on ne cultivait que celles-là (contre la rente différentielle), et pourtant il est évident qu'une bonne terre donnera une plus forte rente qu'une médiocre; mais toutes les terres peuvent donner une rente, parce qu'elles constituent des monopoles, ou mieux parce qu'elles sont appropriées (on ne peut guère se servir du mot monopole quand il y a 7 millions de propriétaires). Voici un autre reproche (p. 354) : « Comme il a établi une opposition outrée entre le revenu net de la terre et celui des autres instruments de production; comme il a méconnu l'analogie qui existe entre ces instruments et la terre elle-même; qu'il a donné à la propriété foncière un caractère exceptionnel de nature à la rendre odieuse, et qu'il a représenté le propriétaire lui-même sous des couleurs fausses et défavorables, il a fait jeter un cri d'alarme à des philanthropes mal avisés, et il a fourni des armes à des écrivains et à des orateurs dont les intentions étaient moins bénignes ».

Quoi qu'il en soit, M. Boutron est d'avis que la terre produit une rente, parce qu'après avoir couvert tous les frais, y compris le bénéfice du fermier, il reste un excédent qui constitue la part du propriétaire. — M. Boutron a aussi insisté, plus qu'un autre avant lui, sur les rentes produites par d'autres avantages ou par des supériorités personnelles.

C'est Hipp. Passy qui a fait le rapport à l'Académie (1858, t. X des Mémoires), et ce travail, malgré quelques réserves de détail qu'il y aurait à faire, est très remarquable. Passy voit également, dans la rente, le produit de forces naturelles donnant un excédent sur les frais de production et le bénéfice ordinaire : « Il est vrai et parfaitement vrai, que beaucoup de produits obtiennent, sur les marchés où la vente a eu lieu, au delà de leur prix naturel de revient; la raison en est fort simple. Les agents et les matières à l'aide desquels on les accommode à l'usage, ne se prêtent pas également aux efforts du travail; il en est qui, pour fournir la même quantité de choses de même sorte et de même qualité, nécessitent des dépenses plus considérables, et parmi ces choses, ce sont celles qui, toutes les fois que la demande en est soutenue, absorbent le plus d'avances, qui règlent les cours. Il faudrait s'en passer, si le prix qu'en don-

nent les acheteurs n'était pas suffisamment élevé pour rembourser tout ce que coûte la production, et de là pour les producteurs qui opèrent, aux conditions les moins onéreuses, des bénéfices particuliers, des primes qui se résolvent en rente ». On sent bien ici aussi l'influence de Ricardo.

Passy, tout en étant d'avis que les forces naturelles existant dans la terre ne nous donnent pas spontanément leur produit, qu'il faut les solliciter par le travail et par des avances, ne va cependant pas aussi loin que Bastiat. Passy trouve « *inexacte* l'idée qu'il ne peut y avoir dans la rente foncière autre chose que la simple rétribution des avances faites au sol, sous forme de capital et de salaires ». Il y aurait encore d'autres citations intéressantes de son mémoire à faire, mais il faut savoir se borner.

M. Courcelle-Seneuil, dans son *Traité*, envisage la rente comme le résultat de l'accroissement plus rapide des hommes que des choses, et trouve heureux que la rente serve ainsi de moyen de « pression », d'agent de progrès pour l'humanité.

Cherbuliez (*Précis*, I, 480, etc.) considère la rente comme une compensation pour le non-usage d'un fonds productif; mais cette compensation « n'est due que par un effet de l'étendue limitée des fonds productifs, parce que l'avantage d'une possession exclusive n'existe, pour le propriétaire, que du jour où son fonds lui rapporte *plus que le profit ordinaire des capitaux qu'il y applique*, ce qui ne peut avoir lieu tant qu'il se trouve d'autres fonds à exploiter, d'une fécondité égale ou supérieure ». C'est, comme on entrevoit, la doctrine de Ricardo que Cherbuliez expose, et ce qu'il en pense ressort du passage que nous allons citer (p. 489) :

« Les fonds productifs sont des instruments de production qui diffèrent essentiellement des autres, en ce qu'ils occupent un espace qui ne saurait être indéfiniment multiplié, et en ce que les agents naturels qu'ils mettent en œuvre ont une puissance déterminée par leur situation, de sorte que l'action totale de chaque espèce de fonds productif est limitée par l'étendue à laquelle elle s'applique, et par la puissance collective de ses diverses parties; tandis que les agents naturels mis en œuvre par les industries de fabrication, le vent, le calorique, la vapeur, la pesanteur, les réactifs chimiques, pouvant se multiplier indéfiniment pour chaque degré de puissance, leur action totale n'a pas de limites assignables. Or, il en résulte nécessairement que

les produits des industries extractives ont une valeur normale déterminée par le *minimum de puissance* des agents dont la mise en œuvre est collectivement nécessaire, tandis que ceux des industries de fabrication reçoivent leur valeur normale de la production qui s'accomplit avec le *maximum de puissance.* (Ici, plus les machines sont fortes, plus le produit est multiplié, par conséquent à bon marché; pour la terre, les frais de culture de la terre la moins productive, nécessaires, déterminent le prix de la denrée).

« Cette loi, combinée avec le fait du décroissement général de fécondité des fonds productifs, constitue un théorème capital, le théorème peut-être le plus important et le plus fécond de la science économique, un théorème qui fournit la seule explication rationnelle de la rente foncière et de beaucoup d'autres phénomènes économiques autrement inexplicables. C'est comme une clef pour pénétrer dans les arcanes de la science. L'économiste qui ne comprend pas ou qui rejette ce théorème est condamné à l'impuissance; il ne rencontre plus sur son chemin qu'obscurités et contradictions. »

Citons encore M. Jourdan, *Cours analytique*, p. 209; voici ce qu'il pense de la théorie de Ricardo : « La théorie de la rente est intéressante, ingénieuse; elle a un caractère scientifique incontestable; elle soulève de graves questions; elle est importante dans la théorie de la valeur et des prix en matière d'impôts. Je crois, en outre, qu'il est bon que cette théorie ait été présentée telle qu'elle l'a été par Ricardo ou son école, sauf à y introduire les corrections nécessaires. Je suis confirmé dans cette opinion par le jugement qu'a porté, sur la doctrine de Ricardo, un écrivain qui n'en a certainement pas abordé l'examen dans des dispositions d'esprit trop favorables : « Nous ne contestons pas, dit-il (1), que la théorie de Ricardo ne soit en partie vraie; il est incontestable que dans beaucoup de fermages on rencontre trois éléments : d'abord l'intérêt et l'amortissement du capital engagé; en second et en troisième lieu, la représentation de la supériorité de la fécondité naturelle ou de la supériorité de situation de certaines terres par rapport aux autres terres en culture. Ce qui est faux dans la théorie de Ricardo, c'est ce qui concerne l'ordre historique (?) des cultures;

(1) Paul Leroy-Beaulieu, *Essai sur la répartition des richesses*, introd., p. 21, note 1.

c'est aussi la conclusion que la rente de la terre a une tendance à toujours hausser. »

M. Jourdan se demande plus loin : « Pourquoi cette théorie de la rente foncière est-elle née en Angleterre?... La propriété et la rente ne sont complètement légitimes que lorsque la loi permet en principe, à chacun, le libre accès de la propriété du sol; que là où il est permis de dire avec une certaine vraisemblance que la propriété n'est que le fruit du travail et de l'épargne. Or, en est-il ainsi lorsque, d'une part, les lois sur les substitutions immobilisent la propriété foncière aux mains d'un nombre limité de familles ; et lorsque, d'autre part, des droits exagérés sur l'importation des céréales (comme cela avait lieu autrefois) font monter d'une manière factice, et dans des proportions exorbitantes, la rente de la terre au profit des privilégiés. Qu'ils s'en soient plus ou moins nettement rendu compte, cette situation a pesé sur la conscience des économistes anglais : de là cette rudesse avec laquelle ils ont parlé du monopole de la rente, de cette taxe levée par les propriétaires, de ce fainéant qui ne fait que tendre la main pour recevoir les offrandes de la communauté, de cette rente qui ne s'accroît que de la misère des populations. » Il me semble que si Ricardo avait été un si ardent adversaire des propriétaires, il n'aurait pas tant insisté sur la proposition que la rente ne renchérit pas le blé. Il est vrai qu'il a montré qu'avec le prix du blé s'élève la rente.

Mentionnons encore, parmi les auteurs français, Fontenay (*Du revenu foncier*) qui, page 260 de son livre, explique très bien pourquoi les terrains à bâtir sont plus chers dans un quartier de la ville que dans l'autre. On devine qu'on paye des avantages que cette situation procure. Cet auteur distingué exprime quelques idées que nous aurions voulu pouvoir discuter, mais nous sommes toujours préoccupé de la nécessité de nous restreindre. Passons donc aux auteurs anglais.

J.-St. Mill, dans ses *Principles*, enseigne la théorie de Ricardo. Pour qu'il y ait rente, il faut que la terre soit appropriée, il faut qu'on cultive des terres de diverses qualités, car la rente est l'excédent de production des bonnes terres relativement aux mauvaises, ou aussi relativement aux capitaux les moins fructueusement employés, en ce sens que les capitaux ultérieurs employés sur un même terrain donnent un rendement de plus en plus réduit ; enfin, que la rente n'entre pas

dans les frais de production. Ce n'est que plus tard que Mill souleva le lièvre de l'*unearned increment*, de l'accroissement de valeur (de l'immeuble) non provoqué, ni gagné par le propriétaire, mais sans résoudre la question.

Jevons (*The theory of political Economy*) accepte les vues de Ricardo et ajoute, page 229 : « La théorie repose en réalité sur le principe que j'ai nommé la *loi de l'indifférence*, savoir, que pour la même denrée il ne peut y avoir qu'un seul prix sur un marché. D'où il suit que si des terres de différentes qualités donnent pour le même travail différentes quantités de produits, il doit y avoir des profits les uns plus grands que les autres. » Il cite aussi la formule que James Mill a employée pour indiquer la loi du rendement décroissant : « Le temps vient, dit-il, auquel il est nécessaire, ou d'avoir recours à la terre de seconde qualité, ou d'appliquer, d'une manière moins productive, *une seconde dose de capital* sur la terre de première qualité. » Jevons donne des formules mathématiques qu'on trouvera page 233 et suiv. de son livre.

Cairnes (*The character and logical method*) est également partisan de la doctrine de Ricardo, qui « renferme la clef de quelques-uns des plus importants problèmes de la science économique. Toutefois, si la théorie explique la rente dans tous les cas où les denrées agricoles ont été produites à des frais inférieurs au maximum, elle ne s'applique pas à des colonies où les meilleures terres sont seules en culture — où le blé, par exemple, est produit aux mêmes frais sur tous les champs — ni aux terres les moins productives ». Cairnes pense (p. 198) que dans ces colonies le cultivateur pourra payer une rente, si le prix de la denrée est assez élevé pour lui laisser encore un profit suffisant. Quant aux terrains médiocres, la rente peut n'être qu'apparente, il est en effet rare qu'une ferme soit uniquement composée de mauvaises terres ; on ne payera la rente que pour les bonnes terres mêlées aux autres.

Cairnes est aussi d'avis (p. 201) que le « monopole » ou l'appropriation ne suffit pas pour expliquer la rente dans tous les cas. « La rente foncière, dit-il, telle qu'elle existe aujourd'hui, n'est pas une conséquence du monopole de terre, mais de sa productivité diminuante... C'est aussi une erreur de croire que, pour qu'il y ait une rente, « rente économique » (différentielle), la terre doit appartenir à *une* personne et être

cultivée par une *autre*... » Si la nature du sol comporte une rente (différentielle), et que le propriétaire soit en même temps cultivateur, il cumulera la rente avec le profit. Dans les cas où une rente (non différentielle, donc générale) a son origine dans l'appropriation, c'est uniquement de l'offre et de la demande que dépend le taux de la rente.]

M. Macleod (*Principles of political Economy*, t. I, p. 668) croit que Ricardo n'a pas correctement établi la cause de la rente, il a interverti la cause et l'effet. Ce n'est pas, selon lui, les frais nécessaires sur les plus mauvais terrains qui déterminent le prix du produit ; c'est, au contraire, le prix de la denrée qui détermine la qualité du terrain. L'auteur soutient que ce n'est pas là une pure logomachie. Quel est le fait qui précède l'autre? Il semble que le plus souvent le prix aura monté avant qu'on cherche à étendre les cultures ; alors un esprit spéculatif essayera un terrain moins bon que ceux qui étaient emblavés jusqu'à présent ; si les frais ne sont pas couverts par le prix du blé, il ne continuera pas, s'ils sont couverts, il continuera. Le taux du prix peut engager à faire une tentative, mais les frais réels décident en réalité de la valeur de l'entreprise.

Parmi les Américains, nous nous bornerons à citer M. Francis Walker : *Land and its rent* (Boston, Little, Broson et C°, 1883) ; c'est certainement un des meilleurs ouvrages qui aient paru sur la question de l'autre côté de l'Atlantique, il nous permettra de toucher accessoirement à deux points qui ne manquent pas d'intérêt. M. Walker est un ferme partisan de Ricardo et en expose très clairement les doctrines. Il réfute aussi les objections de Carey quant à l'ordre des défrichements, cet ordre *absolutely indifferent to the matter at issue*.

M. F. Walker attaque le programme que J.-St. Mill a publié en 1870, comme président de la *Land tenure reform Association*. L'objet de la Société était : « de réclamer, au profit de l'État, l'interception, au moyen des impôts, du futur accroissement non provoqué (*unearned increment*) de la rente foncière (1), ou une grande partie de cet accroissement, qui se

(1) On évaluerait les terres périodiquement, mettons tous les cinq ans. On suppose que la valeur des immeubles continue à s'élever, la différence de prix entre deux évaluations serait revendiquée par l'État (avec quelques restrictions, v. plus loin). En 1850, la maison vaut 100,000 fr., en 1855 110,000 fr., le propriétaire devrait donc payer 10,000 fr. (*unearned encrement*) à l'État.

réalise, sans déboursés de la part du propriétaire, par le seul effet de la multiplication de la population et des richesses; réservant aux propriétaires le choix d'abandonner leurs immeubles à l'État au prix marchand qu'ils auront au moment où la loi sera adoptée par le législateur. » Mill commence ainsi la justification des vues de l'Association : « Il est des choses qui, si elles peuvent être des articles de commerce, sont néanmoins des articles monopolisés. L'État a un droit reconnu de limiter les profits qu'on peut en tirer... Or, la terre est un de ces monopoles naturels. » Eh bien, non, l'État n'a pas le droit d'intervenir dans tous les cas, c'est une question d'espèces... Mais ce n'est pas là la difficulté, il y a bien d'autres objections, M. F. Walker en pose quelques-unes, et nous pourrions en ajouter d'autres.

Premièrement, le projet de « nationalisation » de la terre respecte le présent, les droits acquis et ne stipule que pour l'avenir. Dans ce cas, pense M. Walker, le bénéfice que l'État tirerait de l'opération serait bien réduit et hors de toute proportion avec les périls dont cette mesure serait grosse. Qui sait si la rente n'a pas déjà atteint à peu près partout son maximum, si même elle ne commence pas à baisser?

Secondement, « le plan de Mill ne permettrait pas aux gouvernements d'aborder la totalité du futur accroissement de la rente. Mill le reconnaît, car il veut laisser « une grande marge » aux évaluations (1). Or, cette marge, toute nécessaire qu'elle soit, ne suffit pas pour atténuer sensiblement les difficultés qui entourent les évaluations ». (1° Il faut évaluer les améliorations dues au propriétaire, pour lui en tenir compte, car en pareil cas l'*increment* est parfaitement *earned;* 2° il faut estimer l'accroissement latent qui est l'effet de la Société. Or, cette hausse de valeur ne se constate qu'en cas de rente; en l'absence de gens qui offrent un prix, l'estimateur peut aisément se tromper.) *Contre* l'accroissement constant de la rente, M. Walker cite Carey, qui soutient qu'aux États-Unis « il n'y a pas un comté, un village, une ville ou une cité qui vaille aujourd'hui ce qu'elle a coûté à établir » (c'est une des propositions risquées de Carey, les plus aisées à réfuter. C'est comme si l'on disait : ce champ coûte tous les ans 200 francs depuis le labour jusqu'à

(1) Cette grande marge est une de ces promesses qu'on fait au commencement, ou avant de commencer, mais qu'on oublie assez vite.

la récolte, ma famille le possède depuis mille ans, donc il vaut 200,000 francs). M. Walker insiste avec raison sur les multiples difficultés de l'évaluation. (Les parenthèses sont de nous.)

Troisièmement, M. Walker démontre que si l'État veut s'emparer de tout accroissement de valeur, il est de toute équité qu'il compense les pertes. « L'État ne peut pas faire décemment, avec ses citoyens, un contrat dans lequel il prend le bénéfice et laisse supporter la perte à son partener. »

Quatrièmement, M. Walker montre que si l'État se met à indemniser les perdants, il se lance dans des dépenses impossibles à prévoir, car l'État doit accorder « une large marge » aux évaluations. Ce n'est pas tout, si un grand nombre de propriétaires, aimant mieux se débarrasser de leurs propriétés que de se soumettre aux exigences de l'État, se faisaient exproprier, quel serait le produit des domaines administrés par ses fonctionnaires, ou combien en tirerait-il en l'affermant ? M. Walker se croit obligé de comparer les communautés villageoises dont parle M. de Laveleye et où les habitants exercent une agriculture primitive sous les yeux de leurs voisins et parents, avec une culture qui se pratiquerait de nos jours, sous la surveillance de communauté, comme Manchester avec 500,000 habitants ou Londres avec une population de plusieurs millions... ; mais nous ne croyons pas utile de reproduire tous les développements dans lesquels M. Walker entre, parce que la « nationalisation » du sol à la Mill, ou la *communalisation* à la Laveleye ou Wagner, est un danger trop lointain pour s'en préoccuper sérieusement.

J'ajouterai un cinquièmement, c'est que la nationalisation du sol ne serait d'aucune utilité ni à la nation comme collectivité, ni, si ce n'est par hasard, à des individus. La mesure n'a qu'un but, qu'on avoue sans vergogne, empêcher les propriétaires de gagner autant que jusqu'à présent, c'est une inspiration de l'envie, voilà tout, rien de bon ou de bien ne peut sortir de cette source (1). En tout cas, ce qu'il faut à une nation, des aliments plus abondants et à meilleur marché, ne peut pas être

(1) M. Paulsen, prof. de morale à l'Université de Berlin, en parlant, dans son *System der Ethik* (Berlin, Hertz, 1889), de la propriété, ne cite que des adversaires de l'institution ; la vraie morale commande cependant d'entendre les deux parties. Et pourtant M. le prof. Paulsen s'élève contre l'emploi du mot envie ! Nous aurons bien l'occasion, il faut l'espérer, d'apprécier la valeur de sa logique sociale.

produit par la nationalisation, parce qu'on travaillera moins. On ne pourra même pas changer très sensiblement la distribution des terres entre les diverses fermes en exploitation. Nous n'insisterons pas, ayant déjà examiné cette question à d'autres points de vue.

Nous abordons maintenant un second point, c'est la théorie de M. Henri George. L'ouvrage de cet agitateur de talent a été traduit en beaucoup de langues — nous avons plusieurs traductions sous les yeux, — ce qui prouve que la forme emporte le fond ; mais si on a beaucoup lu cet auteur, il ne paraît pas qu'on ait beaucoup goûté ses arguments. Nous résumons la réfutation de M. Walker en ajoutant notre commentaire pour que le lecteur ait deux opinions sur M. H. George; je pourrai d'ailleurs abréger ainsi mes propres objections.

Constatons avec M. Walker que M. George n'attaque pas la propriété en général et que, comme Mill, il admet en plein la doctrine de Ricardo sur la rente ; sa théorie consiste dréci-sément à tirer de cette doctrine ce qu'elle renferme, et bien au delà. C'est même l'extension inouïe et inattendue qu'il lui donne qui caractérise l'œuvre de M. H. George. Nous ne pouvons que reproduire de courts passages de son gros livre : *Progress and poverty* (Progrès et pauvreté).

Il pose en principe que « abstraction faite de l'augmentation de la population, le seul effet de l'amélioration des méthodes de production et d'échange suffit pour faire hausser la rente ». (C'est une erreur, les progrès généraux tombent bientôt dans le domaine public, et ainsi personne n'est plus privilégié.) L'auteur tend ainsi à justifier sa proposition : « La demande n'est pas une quantité fixe qui n'augmente qu'avec la population. Dans chaque individu la demande s'accroît avec la possibilité d'obtenir les objets désirés... La production des richesses n'est nulle part proportionnelle (*commensurate*) au désir des richesses, ce désir s'accroît avec chaque nouvelle chance de réalisation... S'il en est ainsi, l'effet des améliorations qui épargnent le travail sera d'augmenter la production des richesses. Or, pour la production des richesses, deux choses sont requises, du travail et de la terre. Par conséquent, l'effet d'améliorations qui économisent le travail sera d'étendre la demande de terre, et là où on aura atteint la limite de la qualité des terres en culture, on devra ou défricher des terrains natu-

rellement moins productifs, ou consacrer de nouveaux capitaux — destinés à être moins efficaces — aux anciens terrains. Et ainsi pendant que le premier effet de ces améliorations consistera à accroître la puissance du travail, le second effet sera d'étendre la culture, et comme on rétrécit ainsi le champ de la concurrence, de surélever la rente... » Et il a affirmé ensuite que toutes les machines créées en Amérique n'ont eu pour effet que de faire hausser la rente, sans augmenter ni salaire ni intérêts (!). Il dit encore : « La richesse, sous toutes ses formes, étant le produit du travail appliqué au sol, ou le produit du sol, tout accroissement de la puissance du travail, la demande de richesses n'étant pas encore (complètement) satisfaite, sera utilisé pour la production de richesses, et contribuera ainsi à augmenter la demande de terres.

Nous aurions voulu citer encore beaucoup de passages, mais il faudrait leur consacrer trop d'espace, sans une utilité correspondante, l'auteur entrant dans d'interminables développements pour soutenir cette proposition, que les salaires ne peuvent pas augmenter, malgré toutes les améliorations et inventions qu'on pourrait faire, tous les avantages devant aller à la rente. Or (et c'est le moment de recourir à la réfutation de M. Walker) d'innombrables faits contredisent l'assertion de M. George : tout le monde sait, et au besoin la statistique prouverait que les salaires n'ont fait que monter depuis plus de cent ans, et d'autant plus rapidement que l'ensemble des progrès a été plus considérable. M. George, déclarant que la terre absorbe tellement tout, que le capitaliste ne gagne pas plus que l'ouvrier à l'avancement des sciences et de la technologie, M. Walker lui oppose M. de Laveleye *a qualified advocate of the state ownership of land.* Les témoignages en faveur de l'accroissement des capitaux sont bien superflus à notre époque où leur surabondance est presque considérée comme un fléau.

M. Walker demande comment M. George peut soutenir que des améliorations qui ont pour effet de réduire le travail doivent nécessairement (*therefore*) produire une plus forte demande de terre. Il prend pour exemple 1 livre de coton — produit du sol. — On peut commencer par le mettre entre les mains d'une ouvrière qui, au bout d'une demi-heure, l'a filé grossièrement. D'autres commandes viennent, et pour les satisfaire on fait filer 1 livre de coton, d'abord en une heure, puis

en deux, en trois, en quatre heures, en un fil de plus en plus fin. La même quantité de matière première a subi ici un travail de plus en plus long et de plus en plus parfait. Selon M. George, les progrès dans la fabrication ne peuvent que faire augmenter la demande de terre, mais il ne faut pas plus de terre pour produire la livre de coton qui occupe l'ouvrière pendant une demi-heure que la livre qui l'occupera quatre heures en lui rapportant *au moins* huit fois plus de salaire. Je dis (1) au moins, car l'heure d'un travail perfectionné est généralement plus chère que l'heure d'un travail grossier. M. Walker va plus loin, il démontre que, dans une société progressive, ce n'est pas tant de la terre que du travail qu'on demandera ; en tout cas, on demandera au moins autant de travail que de terre.

Ce n'est pas tout, M. Walker montre encore que les améliorations, les progrès et les inventions actuels agissent puissamment, non pour augmenter la demande de terres, mais pour la diminuer. En effet, les progrès ou améliorations s'appliquent : 1° à l'industrie : 2° aux transports ; 3° à la culture du sol. De ces trois catégories de progrès, la première a toujours été considérée comme celle qui accroît le plus la demande de terre, pouvant ainsi faire hausser la rente, sans nécessairement élever en même temps le taux des salaires et des intérêts ; les deux autres catégories d'améliorations tendent directement à réduire la demande de terres, laissant tout le bénéfice des progrès tant au travail qu'au capital. On n'a pas besoin de rappeler les grands progrès, par terre et par mer, qui sont dus à l'application de la vapeur aux transports et qui permettent d'envoyer au loin des denrées qui, autrefois, ne quittaient pas le voisinage de leur lieu de naissance. Quant aux progrès relatifs à la culture du sol, Mill réfute d'avance M. George. Résumons le passage que nous avons en vue.

Après avoir posé en principe que les améliorations agricoles sont de deux sortes, l'une n'accroît pas le produit, mais réduit le travail et les autres dépenses par suite de meilleurs procédés ou d'instruments perfectionnés ; l'autre, au contraire, accroît la production, soit par une rotation des cultures plus avantageuse, soit par l'introduction de nouvelles plantes, soit par de nouveaux engrais, etc. Mill dit : « Le premier de ces deux modes

(1) Nous traduisons librement la rédaction de M. Walker, nous y ajoutons de petites explications qui nous semblent utiles.

d'améliorations fera baisser la rente ; le second la fera encore baisser davantage (1). » Mill démontre cette proposition.

Le remède de M. George consiste en un impôt qui absorberait la rente. Cet impôt remplacerait toutes les autres taxes, et par cette seule réforme tous les maux sociaux disparaîtraient. Il suffit d'énoncer de pareilles propositions. Nous venons de relire le livre IX de *Progrès et Pauvreté*, il nous semble que nous pouvons nous dispenser de le réfuter.

En Allemagne, un grand nombre d'économistes ont adopté la doctrine de Ricardo. M. Roscher, dans ses *Grundlagen*, § 149 et suiv., l'expose presque sans faire de critique. Il trouve, par exemple, que Ricardo s'exprime mal en disant que la rente ne peut jamais faire partie du prix du blé ; il devrait plutôt s'exprimer ainsi : Une rente élevée n'est pas la cause, mais l'effet d'une certaine cherté du blé. Les autres critiques sont tout aussi anodines. Recherchant (§ 156) les causes de la hausse de la rente (augmentation de la population et des richesses, extension des villes). M. Roscher cite un auteur, Jung, *Lehrbuch der Cameralpraxis*, qui parut en 1790, où il est supposé (p. 182) que le fermage doit aller en descendant. Paragraphe 159, M. Roscher trouve qu'on a pris un peu trop l'habitude de considérer les propriétaires comme des sinécuristes, et il s'applique à montrer que dans toute société il faut une couche aristocratique. Il a raison ; il aurait dû ajouter que personne ne tirerait profit de leur suppression, et que si l'on se mettait à démolir, infailliblement toutes les institutions y passeraient. L'homme ne sait pas s'arrêter.

H. de Mangoldt, dans son *Grundriss der Volkswirthschaftslehre*, a exposé la théorie de Ricardo avec une certaine originalité et même avec une véritable largeur. Voici sa définition de la rente : « C'est un revenu qu'un des participants à la production obtient, parce que le produit a atteint un prix supérieur à celui qui est nécessaire pour couvrir les frais de production (capital et travail). Cette définition ne s'applique pas uniquement à la terre. L'auteur admet, en effet, qu'une rente peut s'ajouter tant aux bénéfices de l'entrepreneur qu'au salaire de l'ouvrier et aux intérêts du capitaliste ; il croit même qu'il convient de considérer souvent la rente foncière comme

(1) By the former of the two kinds of improvement, rent would be diminished; by the second, it would be diminished still more.

une addition au fermage, ce dernier étant en tout cas dû pour les avances foncières faites par le propriétaire. Il résulte de cette définition que la rente n'est pas une indemnité obtenue en échange d'un sacrifice, mais un revenu perçu à titre gratuit.

La rente étant la conséquence du prix élevé des produits, ou de leur rareté relative, on peut dire que la rente est une prime de rareté. Mangoldt étudie les différentes formes de la rente. Il est d'avis que la rente jointe aux bénéfices, comme celle qui est jointe aux salaires, étant personnelle, dépendent des qualités de l'individu ; elles sont difficilement transmissibles et peu durables. La rente jointe aux intérêts est l'effet d'un placement particulièrement favorable, et cet avantage peut être durable. L'auteur entre dans d'intéressants développements (p. 145 et suiv.) sur la rente foncière, mais sans nouveau point de vue, si ce n'est qu'il insiste sur l'influence du cultivateur dont le travail est pour quelque chose dans le résultat, il faut qu'il mette en œuvre les forces naturelles productives. Nous nous bornons aussi à signaler les développements remarquables de Mangoldt sur les causes qui font hausser et baisser la rente; mais nous analyserons le paragraphe 126 qui mérite qu'on s'y arrête un moment.

Ce paragraphe est intitulé : *De l'importance économique de la rente.* « De ce qui précède, il résulte que la rente est la récompense promise à ceux qui reconnaissent avec le plus de pénétration et profitent avec le plus d'énergie des circonstances les plus favorables aux progrès de l'économie nationale ». C'est donc un stimulant au progrès; il est vrai qu'il ne faut pas penser, en ce cas, à la seule rente foncière. « Du reste, ajoute Mangoldt, la rente, bien qu'elle se développe avec les progrès économiques de la société, est néanmoins destinée, dans la plupart des cas où elle se réalise, à être constamment vaincue (absorbée par les progrès ultérieurs).[1] En effet, la rente ne se maintient que tant que les conditions avantageuses qui la font surgir ne se sont pas généralisées... »

L'auteur termine son chapitre de la rente par un paragraphe sur « la moins-value (*Einbusse*) », qu'il présente comme le contraire de la rente. Il y a ici une destruction de revenu, causée par des circonstances défavorables à la production quelles qu'elles soient. Et de même que la rente (plus-value) est une récompense, la moins-value est une punition que l'homme doit

naturellement chercher à éviter par ses efforts intellectuels et matériels. Il n'est peut-être pas sans intérêt de creuser les deux points de vue que cet éminent savant, mort avant l'heure, nous présente, mais si un revenu supplémentaire, répondant à la rente, est en effet souvent la récompense d'efforts individuels, la rente est peut-être aussi souvent due à des chances favorables... ce qui, malgré ce qu'on en ait dit, n'ôte rien à sa légitimité.

M. G. Cohn (*System der Nationalökonomie*, t. I), qui n'est pourtant pas partisan de « l'économie politique classique », reconnaît p. 606 que, sauf dans quelques (menus), détails, la théorie de Ricardo est inattaquable. Il l'expose et ajoute quelques intéressants développements. Il va sans dire que je n'ai pas à reproduire cet exposé, mais seulement les développements qu'y ajoute M. Gustave Cohn.

Ce qui est caractéristique dans la rente foncière, dit-il à peu près, c'est qu'elle repose sur cette position intermédiaire de la terre entre les dons que la nature prodigue à l'homme jusqu'à la surabondance et ceux qui se distinguent par leur rareté. La terre a commencé par être un de ces dons surabondants, et elle cesse d'appartenir à cette catégorie de biens à mesure que les populations se multiplient. Cette rarification du sol lui confère la valeur, qui, en s'étendant et en se développant, fait naître la rente foncière. La rente foncière est indépendante de l'existence de propriété individuelle, ainsi de la distinction entre le propriétaire et le fermier. Dans un État socialiste, on distinguera également (du moins en théorie) la rente du reste de la production.

M. Cohn, après avoir exposé la doctrine de Ricardo, examine les objections qu'on lui oppose. Il fait bon marché de celles qui prétendent s'attaquer à l'ordre « historique » des mises en culture, Ricardo ne faisant pas d'histoire. Il le défend aussi contre le pessimisme qu'on lui attribue. « Si Ricardo, dit-il, émet la proposition que le travail de la nature est payé non parce que celle-ci fait beaucoup, mais parce qu'elle fait peu, et à mesure qu'elle devient plus parcimonieuse, elle exige un salaire plus élevé pour son travail ; quand elle est largement généreuse, sa collaboration est toujours gratuite — ces propositions n'établissent nullement la philosophie pessimiste d'après laquelle une misère croissante serait inévitable dans l'avenir ; elle ouvre plutôt à la civilisation toute latitude pour combattre

la parcimonie de la nature, et l'expérience prouve que cette latitude est grande. Les efforts des hommes ne sont pas en vain.

M. Cohn touche aussi à la question de l'*unearned increment* (p. 610) mais il ne sympathise pas avec ceux qui en font un grief. Ce n'est qu'en Angleterre, le pays des immenses propriétés peu divisibles, que ce grief pouvait naître, mais il doit être peu répandu dans les contrées où la moyenne et la petite propriété dominent, où les propriétés passent aisément d'une main dans l'autre et où de nombreux individus, même momentanément non propriétaires, s'intéressent à l'institution de la propriété sans jalouser les possesseurs actuels. Enfin M. Cohn rappelle aussi les nombreuses circonstances qui, de nos jours, tendent à réduire la rente.

M. Schæffle, *Das gesellschaftliche System*, etc., 2e édit., 1867, expose les mêmes idées que nous avons empruntées au livre de Mangoldt. Ce dernier avait bien cité M. Schäffle, mais nous ne savions pas combien il lui devait. Or, M. Schäffle revendique la priorité des idées fondamentales, idées qui n'ont rien perdu à passer par la plume de Mangoldt (1).

Nous passons plusieurs auteurs allemands qui ne traitent pas la question ou n'y ajoutent rien de nouveau, pour consacrer quelques lignes au *Handbuch* de M. de Schœnberg (*Volkswirthschaftslehre*, t. I), dans lequel se trouve un article de M. Mithoff sur la rente foncière, pages 605 et suivantes. Il examine si la rente foncière doit être considérée comme le produit d'un agent naturel, donc comme une catégorie spéciale de revenus ou simplement comme l'intérêt d'un capital, car il est évident que la culture du sol ne s'opère qu'à l'aide d'avances permanentes et d'avances annuelles, comme disaient les physiocrates. M. Mithoff croit qu'il vaut mieux admettre la rente, afin de pouvoir étudier les effets de l'agent naturel intéressé. Or la rente foncière est la conséquence du fait, que le même travail et le même capital appliqués à des champs d'inégale fertilité, obtiennent des rendements différents. Cette proposition et d'autres qu'il est inutile de reproduire appartiennent à la doctrine de Ricardo.

(1) Nous savons que Mangoldt a admis la priorité de M. Schäffle, il s'en explique dans sa *Vo kswirthschaftslehre*, p. 485, mais nous n'avons pas cet ouvrage qui ne semble pas se trouver à Paris.

M. Mithoff déclare également que la rente n'est pas nécessairement une conséquence de la propriété privée, l'État ou la commune serait le propriétaire d'une terre, le fermier leur verserait également la rente. Mais l'auteur a tort, ce me semble, d'adopter une distinction sur laquelle a insisté M. Knies, celle entre la rente naturelle et la rente effective, la première étant le rendement dû à l'agent naturel, rendement qui existe lors même que la terre n'est pas louée; tandis que la rente effective n'apparaît que quand il y a un fermier; je ne vois pas bien comment M. Knies distingue la rente foncière qui renferme les seuls produits des forces naturelles, du fermage qui renferme encore les intérêts des avances faites en capitaux. En tout cas, Ricardo distinguait expressément la rente du fermage. Parlant des objections faites à la théorie de Ricardo, M. Mithoff cite celle que Carey et autres ont faite contre l'ordre des défrichements et dit : « Si l'objection porte sur la qualité physique du sol — le sol est plus productif parce qu'il est naturellement plus fertile — Carey, H. Passy et autres ont raison, on n'a pas commencé toujours par les meilleures terres, et les meilleures terres d'aujourd'hui ne sont pas nécessairement les meilleures terres de demain; mais si l'objection vise la qualité économique du sol — sa situation à proximité d'une ville ou d'une voie de communication, elle tombe à plat, Ricardo a raison. »

Nous devons maintenant consacrer quelques lignes à un auteur, Rodbertus, qu'on considère à tort ou à raison comme le maître de K. Marx et de Lassalle; — il est du moins leur prédécesseur. Sa première publication socialiste est de 1842; mais à cette époque personne ne fit attention à cette brochure et M. Rodbertus, propriétaire de Jagetzow, etc., serait resté inconnue, si grâce à Lassalle et Marx, le socialisme n'avait pas gagné du terrain; quelques auteurs socialisants ont alors appelé l'attention sur lui, et on lui a créé une célébrité que nous ne pouvons considérer comme méritée. Nous n'en parlons ici que parce qu'il s'est posé en adversaire de Ricardo, prétendant remplacer sa doctrine par une meilleure. Il n'est cependant pas allé chercher bien loin l'origine de la rente : la rente vient de ce que le propriétaire n'a pas besoin de cultiver lui-même sa terre, car le produit suffit à la fois pour plusieurs; il a donc pu charger un ouvrier du travail, en lui donnant une part du produit suffisante pour vivre, et en gardant le reste pour lui. Ce

reste, c'est la rente. Si la terre n'avait pas été appropriée, l'ouvrier aurait pu garder le produit total de son travail, mais en présence du propriétaire, il faut partager.

Rodbertus pose ensuite en principe qu'aucun produit ne naît sans travail (il ne tient compte que du travail manuel), et que tout produit n'a d'autre valeur que celle que le travail lui donne (les instruments et les matérieux sont des « travaux antérieurs »). La division du travail primitive consistait à mettre les ouvriers en face du propriétaire du sol ; à cette première époque, le propriétaire ne se bornait pas à récolter les matières premières, il les élaborait encore, il gardait donc la totalité de la rente. Plus tard, le travail se divisa davantage ; le propriétaire se contenta d'extraire (ou de faire extraire) du sol les matières premières, et il y eut des fabricants pour mettre en œuvre ces matières. Alors la rente se divisa, le propriétaire rural en garda la plus petite moitié sous le nom de rente foncière et le fabricant en perçut la plus grande, sous le nom d'intérêts. La division inégale s'explique ainsi : la rente se partage dans une proportion qui est en rapport avec les salaires dépensées (la valeur supposée est en proportion des salaires) ; or, comme le cultivateur n'a pas besoin de matières premières, il est censé avoir dépensé moins de salaires que l'industriel. Ainsi voilà donc la genèse des trois revenus : salaires, rentes, intérêts, et les développements dans lesquels entre Rodbertus tendent tous à montrer l'ouvrier comme spolié et maltraité, gagnant de moins en moins, proportionnellement, au fur et à mesure que la société progresse. Ses doctrines ont été souvent réfutées, par exemple, par M. Lexis dans les *Jahrbücher* de Conrad, t. IX, p. 462 ; Knies, *Der Credit*, t. II, p. 40 et suiv. ; Bœhm-Bawerk, *Kapitalzinstheorien*, t. I, p. 385 ; G. Adler, *Rodbertus, der Begründer des wissenschaftlichen Socialismus* (ce dernier auteur n'est pas un adversaire bien ardent de R.). — Nous renonçons à entreprendre nous-même une réfutation, parce qu'il faudrait commencer par développer davantage les idées de Rodbertus, ou plutôt, ses assertions, ce qui exigerait plus d'espace qu'elles n'en méritent, et j'aurais à réfuter des assertions comme celle-ci : L'agriculture n'a été possible que par l'esclavage, comme si un homme ne pouvait pas produire pour plusieurs en travaillant la terre (Rodbertus a pourtant reconnu lui-même, v. la page précédente, qu'un ouvrier produit pour plusieurs per-

sonnes). L'esclavage n'a sans doute remplacé les massacres qu'après les premiers défrichements, car on ne pouvait nourrir l'esclave qu'au moyen de l'agriculture.

En Italie, M. Achille Loria nous offre : *La Rendita fondiaria e la sua elisione naturale* (Milan, U. Hœpli, 1880). L'auteur se propose d'indiquer comment on peut se débarrasser de la rente foncière. Si nous ne nous trompons, l'auteur pense que la petite culture — par le propriétaire — éliminera la rente. La preuve ne m'a pas semblé avoir été faite. Au fond, si l'on ne pense qu'à la rente abstraite, telle que Ricardo la conçoit, il est impossible de l'éliminer, car elle n'a aucune existence réelle, c'est une abstraction. Telle part de ce que le petit propriétaire-cultivateur (sans ouvriers) a récolté, doit scientifiquement être qualifiée de r (rente); telle autre de s (salaire); telle autre de i (intérêts); telle autre de b (bénéfice) : de sorte la totalité de la récolte fait $r + s + i + b = R$ (revenu ou récolte). Si, en parlant de rente, on a pensé au fermage, en attaquant ce dernier on dénie au propriétaire la rémunération de ses avances : défrichement, desséchement, nivellement, construction de bâtiments et de chemins, etc.; c'est du travail très *matériel* cela. Hier cela suffisait pour justifier la possession, le travail était proclamé sacré, les fruits du travail étaient *tabou ;* aujourd'hui chacun semble dire *mon* travail est seul sacré. C'est un peu à cette hauteur que je trouve cette proposition que : Dieu ayant créé la terre, l'homme n'en pouvait pas s'approprier la moindre parcelle. Cela veut dire : Ne bâtissez pas de maisons, couchez sous la tente. Un instant : la tente? Mais où vous posez votre tente on n'en peut pas placer une autre, vous accaparez donc le sol; ôtez-vous de là que j'y mette ma tente! Et où vous mettez vos pieds, un autre ne peut pas mettre les siens! Vous trouverez peut-être qu'il n'y a pas lieu de faire intervenir Dieu en cette matière, et aussi, que ce que l'on donne à l'un, on ne peut pas le donner en même temps à l'autre, et vous accorderez de l'espace pour bâtir une maison; et pourquoi ne donneriez-vous pas aussi un champ pour la nourriture, etc.? Je suis sûr que vous ne vous gênerez pas d'en prendre pour vous, selon vos besoins, car enfin, charité bien entendue commence par soi-même. Et quand vous serez vieux ou infirme, ne laisserez-vous pas cultiver votre champ — à moitié fruit — par un autre, si vous trouvez un homme qui y consente? La propriété privée est

dans la nature humaine ; néanmoins c'est la doctrine à la mode d'attaquer la propriété foncière (des autres); c'est une mode qui passera, et la preuve que ce n'est qu'une mode, c'est que tous les demi-socialistes, professeurs ou non, qui trouvent à redire à la propriété foncière, après avoir accumulé les objections connues, finissent toujours par dire : Oui, tout cela milite contre la propriété, mais on ne peut pas s'en passer ; même Rodbertus lui accorde encore cinq siècles de vie..... Une science qui est influencée par la mode n'est pas bien solide.

Quant au livre de M. Loria, il est plein d'érudition. L'auteur a très bien réfuté certaines erreurs, mais je ne garantirais pas que quelques autres ne se soient pas glissées dans ses propres opinions.

CHAPITRE XXVIII

LES SALAIRES

Les matières traitées dans ce chapitre sont si importantes que nous avons cru devoir y introduire des subdivisions, savoir : 1° définition, formes, taux, valeur, mesure des salaires ; 2° le fonds des salaires ; 3° la loi d'airain ; 4° causes des conflits avec les patrons, organisation de la défense ; 5° l'intervention de l'État ; 6° appendice.

SECTION I

DÉFINITION, FORME, TAUX, VALEUR, MESURE.

Le salaire est la rémunération du travail; il vaut peut-être mieux dire : *le prix d'achat du résultat d'un travail.* Le travail étant un fait presque universel et prenant des formes très variées, on a joint au terme générique de *salaire* un certain nombre d'expressions plus ou moins synonymes pour distinguer les différentes formes de rétribution et surtout les personnes qui les reçoivent : liste civile, frais de représentation, traitement, appointements, solde, honoraires, droits d'auteurs, gages, feux, jetons de présence, commission, pots de vin, denier à Dieu et autres. Le mot salaire a été plus spécialement réservé pour indiquer la rémunération du travail manuel, en le distinguant très nettement des simples services rendus; on sait que les services sont souvent de nature immatérielle. On emploie

donc généralement le terme salaire quand il s'agit du payement que reçoit le vendeur du *travail manuel en nature*, l'ouvrier; les personnes qui, tout en travaillant de leurs mains, ne vendent leur travail qu'après l'avoir incorporé dans un objet, comme font les petits entrepreneurs, ou les artisans, ne reçoivent pas un salaire, parce qu'ils ne vendent pas leur travail seul, ils vendent un objet ; or le prix de cet objet renferme leur salaire comme l'un de ses éléments constitutifs; l'artisan en fixant le prix de son produit, ne saurait l'oublier.

Le salaire proprement dit prend aussi des formes très diverses. Les plus fréquentes sont :

1° Le salaire à la journée et le salaire à la tâche. Strictement parlant, la rémunération du travail à la journée (à l'heure) est seule du salaire. En pareil cas, ce qui est payé, c'est moins le travail que la subsistance de l'ouvrier. C'est comme si ce dernier avait dit : Donnez-moi de quoi vivre une journée, et vous disposerez d'une dizaine d'heures de mon travail moyen. C'est donc le temps plus ou moins bien occupé qu'on paye. Il y a là un aléa pour le patron, qui préférera naturellement le travail à la tâche (à la pièce). Car ici, c'est le travail, ou le résultat du travail, sa vraie valeur, qui est payée, puisqu'on en a pu apprécier et mesurer l'efficacité, la productivité. Ce n'est toujours que le résultat (l'utilité produite) qu'on a désiré payer, et c'est parce que l'acheteur, le patron, le voit et le tient qu'il peut offrir une rétribution plus élevée : il ne court aucun risque.

Dans la pratique, chacune des deux formes de rétribution a ses avantages et ses inconvénients. Au point de vue du patron, le travail à la journée est plus cher et généralement plus soigné ; le travail à la tâche plus rapide et moins bon. Au point de vue de l'ouvrier : le travail à la journée, plus commode et moins fatigant ; le travail à la tâche plus lucratif, mais plus assujettissant. Chose cu-

rieuse! les ouvriers les plus hostiles au mot *salariat* ne veulent pas entendre parler du travail à la tâche, bien que celui-ci ne soit pas à proprement parler *salarié*, mais comporte une forme de rémunération semblable à celle de l'entrepreneur, on paye un produit.

2. Le salaire en numéraire. On voit encore, mais de moins en moins, des ouvriers logés et nourris; ce salaire en nature permet de réduire d'autant le salaire en numéraire. D'autres fois, sans être nourris, les ouvriers reçoivent avec leur salaire en argent, des objets en nature; en pareil cas, pour apprécier convenablement le montant (nominal) des salaires, il faut évaluer en argent les objets fournis en nature.

3. Le salaire fixe et le salaire proportionnel ou aléatoire. Dans la plupart des professions, le salaire est aujourd'hui fixe et connu d'avance, mais il en est encore quelques-unes, comme celles des pêcheurs, où les matelots (ouvriers) reçoivent une part du produit. Les moissonneurs aussi sont généralement rétribués proportionnellement au produit de leur travail (tel nombre de gerbes sur 100. Si la récolte est bonne, ils en profitent).

Il y a aussi un salaire proportionnel où l'ouvrier est payé d'après un tarif qui monte ou descend en même temps que le prix du produit (1).

4. Le salaire se paye à la fin de la journée, de la semaine, de la quinzaine, du mois, du trimestre, de l'année.

(1) Ce sont des sortes d'échelles mobiles des salaires *sliding scales*, assez répandu en Angleterre. Voy. par ex. : *Sliding scale in the Coal Industrie*, by J.-E. Crawford Munro, Londres, 1885. — *Sliding scales in the Iron Industrie* (1886). — *On the regulation of Wages by means of Listes in the Cotton Industrie*, Weawing, Londres, 1887; Spinning, Londres 1887. Même auteur, Publications très instructives. Si le système des salaires proportionnels au prix du produit pouvait être généralisé, ce serait la solution du problème de la distribution — la vraie question sociale. Il est dans la nature humaine que chacun tire à soi, et, pour augmenter ses jouissances, la force a une tendance par trop grande d'abuser, la force — il s'agit de l'homme qui en dispose — a donc une tendance prononcée à primer le droit. Nous revenons ailleurs sur cette question.

Souvent les salaires sont augmentés par des gratifications, des primes, des récompenses ou indemnités de toutes sortes pour payer un effort extraordinaire, un travail plus productif que la moyenne, ou même une économie sur les frais dus à l'ouvrier. Souvent les récompenses sont prévues et les conditions fixées à l'avance.

Nous connaissons maintenant les salaires, recherchons donc des causes qui en influencent le taux. Combien gagnerais-je? voilà la question capitale, qui prime tout. Combien aurai-je de satisfactions, de jouissances, de plaisirs, combien éviterai-je de peines? Cette question fondamentale, mais très ardue, a profondément occupé l'attention des économistes et des philanthropes, et naturellement aussi celle des socialistes. Ces derniers seuls ont trouvé une solution, et c'est la plus simple possible..... sur le papier: *tout nous appartient ;* nous avons fourni le travail manuel, le seul agent de production, le reste ne compte pour rien. C'est-à-dire, il nous plaît de compter pour rien le reste, malgré l'évidence, car nous nous croyons les plus forts et nous voulons en profiter.

Mais l'humanité, et surtout la science — la nature des choses soigneusement constatée, c'est la vérité vraie — ne se laisse pas dominer par des doctrines qu'inspire un intérêt étroit et à courte vue ; désintéressée de sa nature, elle respecte tous les intérêts et s'efforce de faire, autant que possible, la part de chacun. Nous verrons bientôt que la science ne confirme pas les doctrines socialistes.

Distinguons avant tout le travail brut du travail perfectionné. Le travail brut est purement manuel et n'exige aucun (ou presque aucun) apprentissage. Le travail perfectionné ou qualifié a été appris et demande une certaine habileté, il est quelquefois exercé avec talent et suppose alors une activité intellectuelle bien supérieure à celle qui suffit au travail brut. C'est cependant de ce dernier que la

plupart des auteurs parlent, car c'est ce travail qui est le plus offert, qui est le plus facilement déprécié et dont le salaire est le plus souvent poussé au minimum. Les hommes qui exercent un travail perfectionné sont toujours mieux rétribués et sont mieux en état de se défendre contre les inconvénients professionnels.

Parlons donc du travail manuel brut, qui est d'ailleurs le plus répandu ; il est aussi le plus intéressant, parce qu'il souffre le plus et trouve le moins de compensation. A raison de cette situation et en vue de protéger les travailleurs contre toute spoliation possible, on s'est demandé si l'on pouvait établir d'une manière inattaquable (scientifiquement) le taux minimum du salaire, afin d'être sûr que la rétribution d'aucun ouvrier ne descendrait jamais au-dessous de ce taux (1). Cette question a été posée avec la plus chaleureuse insistance par un grand propriétaire des environs de Hambourg, le célèbre M. de Thünen, économiste éminent, homme de bien qui ne reculait devant aucun sacrifice lorsqu'il le croyait utile à son prochain, et plus particulièrement aux travailleurs manuels. Nous reproduisons plus loin (en petit texte) les résultats auxquels il est arrivé pour le salaire manuel, et nous faisons connaître quelques-unes des appréciations auxquelles ces résultats ont donné lieu ; ici nous nous bornons à exprimer le regret que Thünen n'ait pas réussi : il est obligé d'avouer que la nature des choses ne s'y prête pas. (Est-ce le dernier mot de la science?)

Le « salaire naturel » est une expression que nous rencontrons chez un certain nombre d'économistes, mais que nous n'adoptons pas. Le salaire ainsi qualifié est considéré

(1) Avant d'entreprendre une répartition conforme à la justice, il faut savoir établir d'une manière rigoureuse ce qui est dû à chacun des collaborateurs. (Comme Thünen et d'autres, nous y travaillons aussi, mais en suivant une autre voie.) Rappelons que les principaux ouvrages de Thünen ont été traduits par MM. Laverrière et Wolkoff (librairie Guillaumin).

comme le minimum avec lequel un ouvrier peut encore vivre et élever une famille. Ce taux n'est pas précisément celui qui existe; le taux réel, le salaire courant, est généralement un peu plus élevé, mais il peut aussi, transitoirement, descendre au-dessous (V. pl. loin sect. 3). Le salaire est généralement exprimé en numéraire, mais c'est là le taux nominal; le taux réel répond au montant des subsistances que l'ouvrier peut acheter avec son salaire. C'est aussi, répétons-le, aux subsistances que se rapporte le « salaire naturel », et c'est seulement l'habitude d'évaluer les salaires en argent qui leur permet de descendre au-dessous du minimum nécessaire à la vie et à la santé. Le salaire en nature ne pourrait pas descendre aussi bas.

Certains auteurs emploient les expressions : salaire nécessaire et salaire libre. On comprend le mot « nécessaire » ; le salaire libre serait la partie qui dépasse ce minimum, celle qui peut être appliquée à des jouissances supérieures ou à l'épargne.

Nous nous sommes déclaré opposé à l'emploi de l'expression « salaire naturel »; pourquoi ne pas dire : le minimum nécessaire à l'entretien de la vie purement matérielle (ou animale), puisque c'est de cela qu'il s'agit (1).

Le malheur est que ce minimum est très répandu et qu'il est, jusqu'à un certain point, dans la nature des choses. Ceux qui promettent le bien-être à tous les hommes, la terre étant peuplée comme elle l'est, ne savent pas à quoi ils s'engagent (ne le savent-ils pas?). Ce qu'ils promettent à tous n'existe généralement que pour quelques-uns, et aucune force humaine ne peut combler le déficit. Pour l'ensemble des hommes la terre n'offre plus grand'chose au delà du strict nécessaire. Il

(1) On pouvait peut-être parler de la vie purement matérielle avant l'introduction de l'instruction obligatoire. Mais actuellement? — Il est vrai qu'il y a instruction et instruction.

y a du pain pour tous, du moins dans les pays civilisés, et pour beaucoup, hélas! il n'y a que cela. De la viande, il n'y en a pas autant qu'on pourrait le désirer. On voit dans la *Statistique agricole de la France*, publiée en 1887 par le ministère de l'agriculture, p. 196, que, le 30 novembre 1882, on comptait en France 8,872,803 bœufs, taureaux, vaches et 4,214,251 génisses et veaux, ensemble 12,997,054 bêtes à cornes. Dans le courant de la même année (p. 237), on a abattu pour la boucherie 1,873,739 bêtes adultes et 3,493,796 génisses et veaux, ensemble 5,367,535, qui ont fourni 674,191,036 kilogrammes de viande (p. 239), cela fait, par Français, un peu plus de 17 kilogrammes et demi, chiffre bien supérieur aux résultats d'il y a vingt et quarante ans. Si l'on réunit les viandes de toutes sortes, la consommation moyenne d'un Français atteint (p. 262) 33 kilogrammes, contre 25^k,10 en 1862, 20^k,85 en 1830. Or, 33 kilogrammes par an font 90 grammes par jour; c'est bien peu. Serait-il possible de doubler cette consommation? Pour cela, il faudrait que le pays pût entretenir 26 millions de bêtes bovines au lieu de 13 millions, sans rien retrancher des autres productions : tous les connaisseurs vous diront que c'est impossible.

Autres exemples. Il y a des gens qui roulent carrosse. Pour rétablir l'égalité, il faudrait donner un carrosse à chacun des 10 à 11 millions de familles qui vivent en France. Mais il n'y a que 2,800,000 chevaux, poulains compris; comment ferez-vous pour que chaque famille ait son cheval? — La France récolte une quarantaine de millions d'hectolitres de vin, cela fait pour chaque Français 1 hectolitre par an; mais pour boire 1 litre par jour, il en faudrait plus de 3 et demi : peut-on multiplier le vin à volonté? Pour que chaque ouvrier parisien, ou à peu près, puisse disposer de son litre journalier, il faut qu'on boive du cidre dans l'Ouest, de la bière dans le Nord, et de l'eau un peu

partout. Bien d'autres choses encore sont insuffisantes pour satisfaire les besoins de tous...., jusqu'aux places de théâtre ; mais supposez les places aussi nombreuses que les amateurs, chacun peut-il gagner assez pour payer la sienne? Tant que toutes les bonnes choses ne seront pas gratuites, cette question n'est pas sans importance.

Ainsi, on ne pourrait pas satisfaire à tous les besoins extra des hommes, et l'insuffisance que nous montrions pour la France, existe dans à peu près tous les pays. Dans les magnifiques pays qu'on appelle Inde, Chine, Japon, les masses se contentent d'une poignée de riz, ailleurs de manioc, ailleurs encore de pommes de terre, de sarrasin, de maïs. C'est qu'il n'existe pas assez de poules pour en mettre au pot de chacun. La nature ne donne aux hommes que le strict nécessaire, du moins le travail corporel ne donne que cela. Avec de l'intelligence et d'autres qualités on obtient davantage, et parmi ces *qualités* la principale c'est la prévoyance. Et dire que cette belle qualité est toujours accompagnée de plusieurs autres! Ajoutons que, heureusement, les besoins des hommes ne sont pas égaux, et que ce sont les besoins plus ou moins raffinés qu'il est le plus difficile de satisfaire.

L'expression « salaire naturel » pouvait trouver son application lorsque la terre (ou un pays) était si peu peuplée que chacun demandait sa subsistance aux produits spontanés des forces de la nature; ce que l'homme récoltait ainsi par son travail manuel pouvait passer pour le salaire naturel, et généralement ce n'était que le strict nécessaire. Dans un pareil monde personne ne travaille pour autrui — ou plus exactement (car jamais on ne travaille pour autrui, on travaille *toujours* pour soi) (1), personne n'a besoin de s'adresser à autrui pour

(1) On ne travaille pas gratis, on travaille donc pour la rémunération; c'est en réalité pour ses subsistances qu'on peine.

tirer parti de son travail; — mais lorsque la terre est à peu près pleine, les meilleures places sont prises, les tard-venus ne peuvent vivre qu'en partageant les revenus des gens établis, ce qui ne se fait qu'à titre onéreux. Seulement, quand on devient ainsi collaborateur d'un homme possédant des capitaux, on obtient une part meilleure, plus grande et moins aléatoire que si l'on s'adressait — sans capitaux — directement à la nature, car le capital accroît très sensiblement, souvent considérablement, la productivité du travail.

Pour qu'entrepreneur et ouvrier se soient entendus, il faut, ou que l'un ait demandé ou que l'autre ait offert du travail, qu'ils aient discuté les conditions de leur collaboration et qu'ils soient tombés d'accord. Dans de pareilles discussions, celui qui est économiquement le plus fort l'emporte. Mais qui est économiquement le plus fort? *Celui qui tient le moins à conclure, ou qui sait le faire croire*. On connaît le mot de Cobden : Quand deux ouvriers courent après un patron, c'est le patron qui l'emporte; quand deux patrons courent après un ouvrier, c'est l'ouvrier qui fait la loi. Personne n'est donc *nécessairement* le plus fort, il le devient par la faveur des circonstances, des conjonctures (1). On désigne souvent l'ensemble de ces circonstances par les mots *offre et demande*. Quand on se sert de ces mots, le salaire est

(1) M. Courcelle-Seneuil, *Journal des économistes*, janvier 1886 (48e année), p. 58, combat cette idée de l'inégalité des forces entre les contractants; nous ne pouvons reproduire que le commencement de ce passage assez long :

« On a vivement attaqué et blâmé cette liberté en disant que, dans un très grand nombre de cas, les contractants n'étant pas également puissants, les plus forts abusaient des faibles et les dépouillaient. Cette assertion, si souvent répétée, n'est pas exacte. Le contrat en général, et l'échange en particulier, n'est pas un rapport de force, et moins encore de forces égales. C'est un mode d'appropriation ou, comme l'on dit, de distribution de la richesse, réglé, non par la force des contractants ou par leur volonté, mais par la loi de l'offre et de la demande, loi supérieure à toute volonté particulière et naissant de la mise en présence sur le marché de la somme des besoins et de celle des marchandises destinées à les satisfaire..... » Le mot « appropriation » prend ici un sens particulier à M. C.-S.

présenté comme une transaction entre les deux parties : le taux est bas quand c'est l'offre de travail qui domine, il est élevé quand c'est la demande.

L'offre et la demande sont donc la synthèse d'un certain nombre de causes diverses, agissant en divers sens. La synthèse est exacte, mais elle ne doit pas nous empêcher d'approfondir ces causes. Une autre formule, tout aussi brève, est fréquemment employée, c'est celle qui fait dépendre le taux des salaires du rapport de la population (offre de travail) au capital (demande de travail), mais elle laisse également à désirer, car la nature de l'industrie a bien son influence sur le taux des salaires (V. la sect. 2).

Indiquons les principales causes qui agissent sur les salaires :

1. L'abondance et la rareté ; si le travail est recherché, il est payé cher ; si on l'offre surabondamment, son prix s'avilit. Donc, la concurrence des patrons fait hausser, la concurrence des ouvriers fait baisser les salaires.

2. L'efficacité ou la productivité du travail (1). Il est évident que, si le travail ne produisait pas un effet utile, l'entrepreneur n'aurait aucune raison pour rétribuer l'ouvrier, et l'on comprend que la rétribution soit en rapport avec la grandeur de cette utilité. Un ouvrier dont le ré-

(1) M. Gide (et quelques autres auteurs français) se trompent en croyant que M. Fr. Walker a été le premier qui ait parlé de la productivité du travail. Elle a d'abord toujours été sous-entendue,on pourrait le montrer en analysant des passages d'Ad. Smith et de Ricardo, chez qui le travail est payé à cause de son utilité et en proportion de cette utilité. Mais la productivité se trouve déjà expressément mentionnée chez Thünen, bien avant 1830, puis chez Mangoldt, Roscher, Hermann, économistes de l'école libérale, chez Rodbertus (2e lettre, 1850, p. 56 et 62), et Lassalles, socialistes bien connus. (Voy. aussi plus loin une citation de Marlo.) Nous ne citons que les auteurs que nous venons de parcourir pour nous assurer de l'exactitude de nos souvenirs. Du reste nous avons expliqué, il y a bien longtemps, l'inégalité des salaires agricoles dans les divers comtés de l'Angleterre (et un peu sur le continent) par l'inégalité de la productivité du travail sur un sol plus ou moins fertile. Le patron qui récolte davantage peut mieux rétribuer.

D'ailleurs, la productivité est soumise à la concurrence, elle n'est rétribuée à part que si elle est exceptionnelle. Dès que la productivité s'élève d'une manière générale et absolue, elle subit l'influence de la concurrence.

sultat du travail vaut 10 francs, aura toujours un salaire supérieur à l'ouvrier dont le travail n'ajoutera qu'une valeur de 5 francs au produit, et c'est de cette productivité comparative que nous parlons ici, et non de la productivité absolue que certains économistes semblent avoir en vue. Cette productivité absolue, telle que la procurent des machines puissantes, etc., dès qu'elle se généralise — devient sociale — comme dit Marx (c'est la « quantité normale de travail », voy. *ante*, II, p. 185); elle n'est plus que la productivité ordinaire, presque le minimum, et ne présente plus aucun avantage pour l'individu. Ce ne sont pas les quantités, mais les valeurs produites qu'on compare ici.

3. La valeur changeante des métaux précieux n'aura qu'un effet apparent sur le taux des salaires, si ce n'est pendant la période transitoire.

4. On cite aussi le prix des subsistances comme influençant les salaires, mais cet effet ne peut se faire sentir que si les prix des denrées s'élèvent ou baissent, ou mieux encore, restent élevés ou bas, avec persistance et durée. De courtes fluctuations ne peuvent exercer qu'une action anormale; une hausse du froment peut produire une crise industrielle qui fait réduire transitoirement les salaires.

5. Il y a aussi des causes perturbatrices qui font naître des salaires et prix anormaux. Telles sont les guerres, révolutions et autres calamités publiques.

6. Il y a aussi des causes artificielles, comme des coalitions et ententes de toutes sortes, mais ces causes ont rarement un effet permanent.

7. Il est rare aujourd'hui que les gouvernements interviennent dans la fixation des salaires, si ce n'est exceptionnellement et par mesure de police; mais au moyen âge cet abus né de l'ignorance était fréquent.

Ces causes ont une action générale, elles agissent sur les

salaires du travail brut ou simple comme sur ceux du travail perfectionné ou compliqué, qu'il soit purement intellectuel, ou qu'il soit à la fois manuel et intellectuel. Mais, en dehors des causes générales, il y a encore des causes spéciales qui contribuent à fixer les salaires des diverses professions, quel que soit leur genre de travail. Ces causes, en modifiant et diversifiant les conditions du travail, font en même temps naître l'inégalité des salaires. Nous allons indiquer les principales ou les plus fréquentes de ces causes.

1. La difficulté de se faire une position dans la profession, du moins de sortir des rangs inférieurs ; notamment aussi la durée et les frais de l'apprentissage (l'offre de travail est plus rare, le salaire plus élevé).

2. La nature du métier. Les agréments et désagréments qu'il comporte. Les risques et les dangers auxquels on s'expose (salaires le plus souvent élevés ; mais il y a des exceptions, car l'habitude fait oublier le danger; dans les contrées surpeuplées, il y a aussi beaucoup d'hommes qui sont obligés d'accepter n'importe quelle occupation).

3. La certitude d'être constamment occupé parce qu'il y a peu de causes d'interruption du travail (ici le salaire, à cause de sa régularité, peut être plus bas, si l'on n'exige pas des qualités trop rares).

4. La confiance plus ou moins grande qu'il faut accorder à l'ouvrier, la moralité que la profession exige (ce sont des hommes de choix, par conséquent rares, donc chers).

5. Le savoir, le talent, les qualités rares ou exceptionnelles dont il faut faire preuve (et quand on en a fait preuve, on peut être exigeant).

6. Les industries en progrès payent mieux que les industries en décadence, car elles placent leurs produits à de meilleures conditions (l'entrepreneur ne peut payer des salaires élevés que lorsqu'il fait de bonnes affaires. D'ail-

leurs, en pareil cas, c'est lui qui court après l'ouvrier).

7. Dans certaines industries les salaires ont à tenir compte des fournitures que l'ouvrier est obligé de faire ; ils renferment une quote-part pour l'usure des instruments qu'il doit se procurer, même pour les intérêts du petit capital qu'il doit employer.

8. Si dans une profession le travail est habituellement à la tâche, cette circonstance est prise en considération, parce que le gain est plus élevé.

9. Pour certaines professions non industrielles, il y a des usages spéciaux.

On ne doit pas oublier que deux de ces causes peuvent parfois se renforcer mutuellement ou se contrarier. D'un autre côté, le choix d'une profession ne se fait pas toujours avec une réflexion approfondie. Beaucoup de personnes, par habitude ou pour profiter de certaines facilités, suivent la profession de leurs parents ; le plus souvent le goût et les aptitudes du jeune homme ne pèsent pas beaucoup dans le balance ; les occasions, le hasard jouent en cette matière un rôle plus grand que l'on ne croit. Mais, dans toutes les professions, comme il n'y a aucune force naturelle qui détermine d'une manière nécessaire le chiffre du salaire concret, le taux ou le montant de cette rétribution est le résultat d'un contrat plus ou moins débattu, soit que le chiffre ait été établi uniformément pour tous les travailleurs d'un atelier, soit qu'on l'ait fixé individuellement pour chacun selon son mérite personnel. En pareil cas il n'y a pas d'aléa, chacun connaît d'avance le résultat de la répartition, et même chacun tient un peu son sort dans sa main.

Encore une observation en terminant cette section. On aura remarqué la grande ressemblance qui existe entre le travail et une marchandise. Ainsi le salaire et le prix dépendent tous les deux de l'offre et de la demande : de la

rareté, du degré de leur utilité, des frais de production même (1), de sorte que beaucoup d'économistes les ont simplement identifiés. On leur a reproché cette identification avec force déclamations, et le sujet s'y prête. On a prétendu que l'entrepreneur, en achetant le travail, devient pour la durée de l'opération maître de l'homme lui-même, ce qui n'est pas exact ; il acquiert seulement le droit de diriger le travail, l'homme ne lui est pas asservi. On a dit aussi que l'ouvrier ne peut pas accumuler son travail, qu'il doit le placer immédiatement, sinon il est perdu ; ne pouvant pas attendre, il est moins fort dans la discussion des salaires. Il y a un peu de vérité dans cette proposition, mais pas autant que le disent les hommes de parti, car, en se déclarant en grève, les ouvriers prouvent qu'ils peuvent attendre ; 2° les Trades Unions savent souvent imposer leur condition ; 3° les grèves sont abrégées par l'effet de la partialité de l'opinion publique et par l'intervention officieuse de l'autorité ; 4° par le dommage que cause la grève au capital et aux débouchés du fabricant. Ce qui est vrai, c'est ceci : s'il y a abondance de travail, il ne vient jamais dans l'idée d'un entrepreneur de marchander, c'est l'ouvrier qui pourra être exigeant ; si le travail est rare, l'ouvrier est dans une position défavorable, fâcheuse. Or, toutes les professions, toutes les classes sociales, tous les âges, chaque sexe, comportent des situations et des particularités avantageuses et désavantageuses ; il faut les subir, et chacun doit et généralement peut se prémunir contre eux. La nature, la raison, la morale, le veulent ainsi. Un ouvrier, surtout un célibataire, peut toujours faire des économies, puisque le salaire est indépendant de l'état civil ; or avec des économies on peut se défendre, on est économiquement libre.

(1) On veut dire par là, par rapport au salaire, qu'il ne suffit pas qu'un ouvrier gagne sa vie, il faut encore que son salaire lui permette d'entretenir une famille. On a essayé plus d'une fois de calculer ces frais.

Nous parlions de l'ouvrier ; l'entrepreneur se trouve souvent dans une position bien autrement pénible. Parfois il a fait travailler, il a avancé et exposé tous ses fonds, et ne vend point. Les échéances arrivent et la faillite menace, c'est la ruine, sinon le déshonneur. La justice, qu'on invoque si volontiers, prescrit de faire entendre les deux cloches. Quand un ouvrier demande du travail pour nourrir sa famille, il arrive souvent qu'on l'occupe un moment par charité, et si l'on rétribue faiblement ce travail dont on n'a pas besoin, il se trouvera des gens pour crier à l'abus. Il est fort regrettable que, depuis une série d'années (depuis le suffrage universel), peu de personnes traitent ces matières avec impartialité, scientifiquement ; on se borne à déclamer avec beaucoup de sensibilité et à recommander des sacrifices... aux autres. Vous savez quel nom leur donne Franklin dans le *Bonhomme Richard.*

Nous allons passer en revue les auteurs qui semblent devoir nous apporter des lumières, en commençant par Ad. Smith (nous trouverons Turgot dans la 3e section).

Ad. Smith commence ainsi le chap. VIII du livre Ier (t. I, p. 166) : « Ce qui constitue la récompense naturelle ou le salaire du travail, c'est le produit du travail. Dans cet état primitif qui précède l'appropriation des terres et l'accumulation des capitaux, le produit entier du travail appartient à l'ouvrier. Il n'y a ni propriétaire ni maître avec lequel il doive partager. » Plus loin (p. 168) nous voyons qu'il y a encore de nos jours des ouvriers qui ne partagent pas. Nous citons : « A la vérité, il arrive quelquefois qu'un ouvrier qui vit seul et indépendant, a assez de capital pour acheter à la fois la matière du travail et pour s'entretenir jusqu'à ce que son ouvrage soit achevé. Il est en même temps maître et ouvrier, et il jouit de tout le produit de son travail personnel ou de toute la valeur que ce travail ajoute à la matière sur laquelle il s'exerce. Ce produit renferme ce qui fait d'ordinaire deux revenus distincts, appartenant à deux personnes distinctes, les profits du capital et les salaires du travail. »

Ad. Smith dit que le taux des salaires est le résultat d'une convention entre le patron et l'ouvrier; seulement, de son temps, les coalitions n'étaient pas encore permises aux ouvriers anglais, tandis que les maîtres, grâce à leur petit nombre, pouvaient aisément s'entendre; il attribue aux patrons un avantage dans la fixation du salaire, qu'ils ont perdu, car les ouvriers peuvent se coaliser, ils ont même organisé des Trades Unions qui sont devenues une puissance (1). Il établit ensuite qu'il y a un minimum au-dessous duquel le salaire ne peut jamais descendre, car il faut que l'ouvrier vive de ce qu'il gagne. Il est d'avis que le salaire ne peut hausser que dans un pays en progrès (il ne suffit pas que le pays soit riche).

Dans le chap. x (p. 211) Ad. Smith cherche à expliquer l'inégalité des salaires dans les différentes professions, et il trouve les cinq causes qui suivent : « 1° l'agrément ou le désagrément des emplois en eux-mêmes; 2° la facilité ou le bon marché avec lequel on peut les (professions) apprendre, ou la difficulté et la dépense qu'ils exigent pour cela; 3° l'occupation constante qu'ils procurent, ou les interruptions auxquelles ils sont exposés; 4° le plus ou moins de confiance dont il faut que soient investis ceux qui les exercent, et 5° la possibilité ou l'improbabilité d'y réussir » (ce 5e point ne me semble pas intéresser l'ouvrier). Ad. Smith développe ces cinq points que beaucoup de ses successeurs se sont bornés à lui emprunter, souvent sans y rien ajouter. Nous les avons également utilisés, mais non copiés (*ante*, pages 246 et 248).

Ricardo (traduct. p. 59) distingue le prix naturel et le prix courant. « Le prix naturel du travail est celui qui fournit aux ouvriers, en général, les moyens de subsister et de perpétuer leur espèce sans accroissement ni diminution. Les ressources qu'a l'ouvrier pour subvenir à son entretien et à celui de sa famille, nécessaires pour maintenir le nombre des travailleurs, ne tiennent pas à la quantité d'argent qu'il reçoit pour son salaire, mais à la quantité de subsistance et d'*autres objets nécessaires ou utiles dont l'habitude lui a fait un besoin* (2), et qu'il peut acheter avec l'argent de ses gages. Le prix naturel du travail dépend

(1) On a enregistré des coalitions chez les Grecs et les Romains, et un peu partout au moyen âge. C'est dans la nature des choses. On s'est défendu en tout temps.

(2) C'est nous qui soulignons, nous en expliquons la raison à la 3e section.

donc du prix des subsistances et de celui des choses nécessaires ou utiles à l'entretien de l'ouvrier et de sa famille. »

Citons encore le passage qui suit, on en verra plus loin l'importance (p. 60) : « Le prix courant du travail est le prix que reçoit réellement l'ouvrier, d'après les rapports de l'offre et de la demande, le travail étant cher quand les bras sont rares, et à bon marché quand ils abondent. Quelque grande que puisse être la déviation du prix courant relativement au prix naturel du travail, il tend, ainsi que toutes les denrées, à s'en rapprocher. C'est lorsque le prix courant du travail s'élève au-dessus de son prix naturel que le sort de l'ouvrier est réellement prospère et heureux, qu'il peut se procurer en plus grande quantité tout ce qui est utile et agréable à la vie, et, par conséquent, élever et maintenir une famille robuste et nombreuse. Quand, au contraire, le nombre des ouvriers s'accroît par le haut prix du travail, les salaires descendent de nouveau à leur prix naturel, et quelquefois même l'effet de la réaction est tel, qu'ils tombent encore plus bas.

« Quand le prix courant du travail est au-dessous de son prix naturel, le sort des ouvriers est déplorable, la pauvreté ne leur permet plus de se procurer les objets que l'habitude leur a rendus absolument nécessaires. Ce n'est que lorsqu'à force de privations le nombre des ouvriers se trouve réduit, ou que la demande de bras s'accroît, que le prix courant du travail remonte de nouveau à son prix naturel. L'ouvrier peut alors se procurer encore une fois les jouissances modérées qui faisaient son bonheur. » Nous ajournons tout commentaire sur ce passage important (voy. le § 3 du présent chapitre).

J.-B. Say définit (*Traité*, p. 73) le salaire : le payement d'une industrie prêtée. Il distingue (p. 366) les travaux ordinaires, grossiers, de ceux qui exigent un apprentissage (« homme de métier ») ; les travaux grossiers pouvant être exécutés par le premier venu, et la concurrence étant grande, ces travaux ne rapportent que juste ce qu'il faut pour vivre et élever une famille, le minimum de subsistance comprenant le degré de bien-être en usage dans le pays (p. 370, 371). Si le salaire rapporte moins, les ouvriers dépérissent, la main-d'œuvre devient rare, les salaires montent. Le taux des salaires décline dans un pays en décadence (367). Il conteste que les entrepreneurs profitent des bas salaires (p. 370). Mais il croit que les

bas salaires produits par la concurrence « font baisser le prix des produits auxquels l'ouvrier travaille, et ce sont les consommateurs des produits, c'est-à-dire la société tout entière, qui profitent de leur bas prix. Si donc, par suite de ces bas prix, les ouvriers indigents tombent à sa charge, elle est indemnisée par la moindre dépense qu'elle fait sur les objets de consommation. » Une parenthèse : les professeurs d'économie politique socialisants, par esprit de parti, accusent les « économistes classiques » d'être plus favorables aux patrons qu'aux ouvriers ; c'est le contraire qui paraît vrai quand on lit Ad. Smith et J.-B. Say (*Traité*, p. 374 et autres). — Say n'approuve pas Ricardo d'employer l'expression « salaire naturel » ; il ne reconnaît que le salaire courant, réel.

J.-B. Say cite ici Sismondi (*Nouveaux principes d'écon. pol.*, liv. VII, ch. IX) très à propos. On sait combien Sismondi est partial en faveur des ouvriers, quelquefois aveuglément, inintelligemment partial ; je viens de le constater en en relisant divers chapitres : eh bien, on verra où il aboutit ; reproduisons à cet effet le résumé de J.-B. Say (p. 373) : « M. de Sismondi, dans un ouvrage publié depuis la 3e édition de celui-ci, propose quelques moyens législatifs d'améliorer le sort de la classe ouvrière. Il part de ce principe que le bas salaire des ouvriers tourne au profit des entrepreneurs qui les font travailler (pourquoi pas plutôt au profit des consommateurs?) ; de là il conclut que ce n'est pas la société qui doit, dans leur détresse, prendre soin des ouvriers, mais les entrepreneurs qui les emploient (sont-ils toujours en état de le faire?). Il veut qu'on oblige les propriétaires terriens et les gros fermiers à entretenir en tout temps les ouvriers des champs, et qu'on oblige les manufacturiers à entretenir ceux qui travaillent en atelier. En même temps, *pour que la sécurité qui résulterait dans l'esprit des ouvriers de la certitude d'un entretien suffisant et d'eux-mêmes et de leurs enfants ne les multiplie pas outre mesure, il accorde aux entrepreneurs qui en auraient la charge*, LE DROIT DE PERMETTRE ET D'EMPÊCHER LEUR MARIAGE. » Que Dieu me garde de mes amis ! peuvent dire des ouvriers. Y a-t-il une marque d'esclavage plus caractéristique que l'autorité sur le mariage ? Et pourtant bien des socialis es sont arrivés à ces mêmes conclusions. Elles s'imposent partout où les subsistances sont limitées.

Cherbuliez, *Précis de la science écon.*, I, p. 415, désigne sous le nom de *salaire* « la rémunération que reçoit le travailleur libre qui emploie son activité pour autrui et qui ne dispose ni du fonds productif, ni du capital auquel son travail est appliqué, rémunération prise sur le produit à rémunérer, parce qu'elle doit être avancée par le capitaliste et se retrouver, par conséquent, dans la valeur du produit obtenu. » Cherbuliez distingue le salaire normal (c'est le *salaire naturel*, mais mieux nommé) et le salaire réel (ou courant, habituel).

M. P. Leroy-Beaulieu (*Répartition des richesses*, 1881) déclare, p. 382, que « toute la théorie des salaires est à refaire ». C'était un peu trop s'avancer (et donner à des gens inexpérimentés des prétextes pour faire valoir leurs fantaisies). L'a-t-il refaite dans son livre sur la *Répartition des richesses* ou dans son *Précis* de 1888? Malgré la valeur incontestable de ces deux ouvrages, nous sommes obligé d'en douter. En tout cas nous allons reproduire quelques passages intéressants à divers égards, mais non à l'abri de toute critique. En voici un (*Répartition*, p. 384) : « Trois catégories de causes agissent donc sur le salaire : en premier lieu, le rapport des capitaux à la population ; en second lieu, l'accroissement de productivité du travail de l'ouvrier, par suite des connaissances techniques, des meilleures méthodes, des procédés perfectionnés, d'une division plus grande ou d'une organisation supérieure des tâches ; enfin, l'avantage que les lois, les mœurs peuvent donner à l'une des parties contractantes, tantôt aux patrons, tantôt aux ouvriers. »

Le second passage que nous voudrions reproduire se trouve dans le *Précis*, p. 173 et 174; l'auteur y développe les idées que l'on vient de lire. Nous nous permettrons de leur consacrer quelques observations. Le rapport des capitaux à la population, c'est une formule très apparentée de celle mise en avant dans le *Précis* où il est question de l'offre et de la demande, comme le montrent les développements dans lesquels l'auteur entre. De tout temps on a insisté sur l'influence de l'offre et de la demande. Quant à la productivité du travail, l'auteur semble la prendre d'une manière absolue. « Plus le travail devient productif, c'est-à-dire plus il fournit dans un temps donné d'objets agréables ou utiles à l'homme, plus le salaire a de la marge à la hausse. » L'auteur n'a pas fait les distinctions qui nous ont semblé indispensables (*ante*, p. 246). Il

parle de « progrès technique », mais ces progrès, quand ils se généralisent, subissent l'action de la concurrence et s'annulent. La mule-jenny fera gagner l'ouvrière plus que le rouet, mais quand toutes les fileuses seront attelées à des mules-jenny, les salaires reprendront le même niveau ; il sera un peu plus élevé, mais il sera égal pour toutes les ouvrières. Enfin, l'avantage que donnent les lois et les mœurs ne sont pas des causes économiques ; bien qu'ils puissent avoir des effets économiques, il semble qu'on ne doive pas les mentionner sans faire ses plus expresses réserves.

Comme M. P. Leroy-Beaulieu, M. Jourdan, *Cours analytique*, p. 273, et quelques autres auteurs s'élèvent contre l'expression de *salaire naturel*, que nous ne pouvons pas accepter non plus. Nous devons seulement rappeler qu'on ne parle de ce salaire — le minimum pour vivre — que relativement aux travaux les plus grossiers ; pour les travaux qualifiés, le salaire ne descend jamais aussi bas.

Selon J.-St. Mill (*Principles*), le taux des salaires dépend de deux facteurs : la concurrence et la coutume. Soit, mais le rôle de la coutume est bien plus restreint que ne l'a cru Mill. La concurrence est ici synonyme d'*offre et demande* ou de « rapport du capital à la population ».

Nous retrouverons Mill plus loin ; nous allons maintenant passer aux deux ouvrages de M. Francis Walker qui, parmi les économistes de langue anglaise (M. Walker est Américain), a certainement le mieux étudié la question des salaires. Ces deux ouvrages sont : *The Wages Question* (New-York, H. Holt et C., 1876) et *Political Economy* (New-York, les mêmes, 1883). Nous allons, en suivant le chapitre spécial de ce deuxième ouvrage, indiquer les principales vues de ce savant Américain. « Le salaire est la rémunération du travail loué (p. 259) .» L'auteur distingue le salaire nominal du salaire réel, puis le prix réel du prix nominal du travail. Le prix du travail n'est pas identique avec le salaire ; le salaire est le revenu de l'ouvrier, le prix du travail est calculé par le patron pour savoir ce qu'un produit lui coûte. Un salaire élevé peut ainsi coïncider avec le bas prix du travail (par exemple, quand le travailleur est lent ou inexpérimenté).

Relativement au salaire considéré comme part dans la valeur du produit achevé, M. F. Walker a des idées qui lui sont

propres et que, même après l'explication rectificatrice qu'il a donnée quelque part, il est encore difficile à admettre. Selon lui, comme d'après presque tous les économistes, la valeur d'un produit se répartit entre la rente, l'intérêt, les bénéfices et les salaires, mais ce à quoi l'auteur tient, c'est que cet ordre est suivi lors du partage, et que le salaire reçoit ce qui reste (les autres économistes placent les bénéfices en dernier). M. Walker n'est arrivé à cette proposition que parce qu'il a inventé une théorie, dont il est question dans un autre chapitre (xxx), et selon laquelle la source des bénéfices de l'entrepreneur est la même que celle de la rente (selon Ricardo) : l'inégalité des capacités. L'entrepreneur le plus capable a le plus de bénéfices, et le taux des gains diminue avec la capacité des entrepreneurs, jusqu'aux entrepreneurs incapables, qui n'en ont plus aucun. Nous discuterons plus à fond cette théorie, au chapitre consacré aux entrepreneurs ; ici nous dirons seulement que la parcelle de vérité que la proposition renferme est : que l'homme capable a un avantage sur l'homme incapable, mais il ne s'ensuit pas que, de la valeur d'un produit, on déduise d'abord la rente, puis les intérêts, en troisième lieu les bénéfices et en dernier lieu les salaires. *The laborer is the residual claimant to the product of industry* (p. 265), M. Walker continue : « Ces trois parts enlevées du produit de l'industrie, toutes les richesses créées journellement ou annuellement restantes sont la propriété de la classe des travailleurs manuels, ce sont leurs salaires ou la rémunération de leurs services. En tant que, par l'énergie de leur labeur, par leur économie des matières premières (?), par les soins qu'ils accordent aux produits achevés, la valeur de ce produit s'est accrue, cet accroissement leur échoit, par l'effet de lois purement naturelles, pourvu que la libre concurrence soit pleinement admise. Toute invention en mécanique, toute découverte en chimie, peu importe qui l'ait faite (!), leur profite directement et immédiatement, sauf quand la loi a créé un monopole limité pour l'encouragement des inventions et des découvertes. »

Faisons d'abord remarquer que les vertus que l'auteur attribue aux ouvriers sont bien plus rares qu'il semble le croire, et que le coulage et le gâchement n'est évité que si le patron surveille de près ou qu'il promet des primes, — et ce n'est pas aux primes que l'auteur a songé. Du reste, il a raison de dé-

clarer que les ouvriers méritent d'être récompensés du bien qu'ils font. Mais il sort du domaine de l'équité quand il leur attribue le profit de toute invention « peu importe qui l'ait faite » (*no matter by whom made*). Peut-être l'auteur n'a-t-il pas songé à ce qui doit être et n'a voulu constater qu'un fait; dans ce cas, il s'est trompé; celui qui profite des améliorations, c'est avant tout le public (dès que l'invention se généralise), le gain des ouvriers est très incertain. Si, à l'aide d'une machine perfectionnée, l'ouvrier fait vingt mouchoirs au lieu de dix par heure, si le fabricant est obligé de vendre ses mouchoirs à la moitié du prix antérieur, comment peut-il rétribuer plus largement ses ouvriers; ni lui, ni eux ne gagneront un centime de plus par suite de cette invention, si ce n'est que, comme le public, ils pourront se servir de deux mouchoirs au lieu d'un, ou ils économiseront la moitié de cette dépense.

Donnons encore l'alinéa qui suit le précédent (p. 266) : « Si ce n'est qu'ils (les ouvriers) négligent leurs propres intérêts, ou que les lois soient injustes, ou que des coutumes invétérées interviennent, aucune autre partie (prenante au produit) ne peut réclamer une part (supplémentaire) du produit, ni emporter plus que leur part normal. » L'auteur ajoute une note pour dire : à l'exception de l'État (impôts) et du « spéculateur » ; s'il s'agit ici de l'entrepreneur, nous sommes d'accord. Il résulte d'autres passages que les ouvriers sont assez forts pour se procurer à peu près ce qu'ils veulent; ce n'est vrai qu'en partie, car ils ne peuvent pas changer la nature des choses. Où M. Walker a raison, c'est quand il dit que le bien ne vient pas en dormant, qu'il faut lutter pour l'obtenir et se défendre pour le garder (p. 273 et suiv.). Nous ne pouvons cependant pas admettre tout ce qu'il dit de l'optimisme de Bastiat, peut-être tourne-t-il lui-même un peu au pessimisme. — Quant à l'influence qu'il accorde à l'opinion publique, elle s'applique beaucoup plus aux États-Unis qu'à l'Europe. Quoi qu'en aient dit Carey et d'autres, la sécurité est moins grande aux États-Unis que chez nous; l'aide de l'opinion — la bonne volonté des milices, des voisins et amis est souvent indispensable pour être protégé ou jouir de son droit. Où fleurit la loi de Linch et produit ses fruits sanglants ?

Nous aurons sans doute à utiliser encore l'autre ouvrage de M. Walker, mais nous voulons au moins citer le chapitre XVI,

où il démontre qu'on a tort d'opposer le capital au travail, *le capital, comme tel, n'a pas de rapport direct avec le travail*, il y a entre eux l'entrepreneur, le patron. Du reste, souvent on oppose, dans la discussion, le patron aux ouvriers, pour simplifier le raisonnement. Nous devons aussi citer le chapitre VIII où M. Walker soutient que l'ouvrier est payé sur la valeur du produit et non sur le capital en caisse, mais cette question nous l'aborderons dans une autre section en traitant du *Fonds des salaires*. M. Walker reconnaît cependant que l'entrepreneur avance les salaires, et qu'il en connaît le montant d'avance; en fait, l'ouvrier n'a donc pas le « résidu » du partage, comme il le disait plus haut; il prend réellement sa part avant l'entrepreneur, qui garde le reste et y trouve sa récompense s'il a été habile et heureux, et s'il n'a été ni l'un ni l'autre, il ne trouve rien, si ce n'est la misère et le déshonneur.

M. Walker s'appuie, dans sa théorie de la répartition, sur les vues émises par Jevons; il a doublement tort : d'abord, parce que Jevons dit tout autre chose, et ensuite, parce que Jevons n'a pas d'idée arrêtée, une fois il oublie tout à fait l'entrepreneur, et une autre fois il ne sait qu'en faire. Nous considérons le travail de M. Walker, malgré les critiques que nous avons dû en faire, comme bien supérieur aux propositions de Jevons. Nous n'analyserons pas les p. 289 et suiv. de ce dernier, sur la relation de Wages and Profits, nous nous bornons à y renvoyer les amateurs.

M. Sidgwick (*The Principles*, p. 303) pense qu'il n'est pas exact de considérer le salaire comme une avance que l'entrepreneur fait sur son capital. L'affaire qui se conclut entre le patron et l'ouvrier est essentiellement l'achat, par l'entrepreneur, des résultats du travail d'une semaine, résultats qui vont ainsi grossir le capital de l'entrepreneur, et le payement, qui consiste sans doute toujours en argent, peut être conçu (abstraitement) comme consistant en un ou plusieurs des objets fabriqués.

Nous retrouverons ces auteurs anglais et d'autres dans les sections suivantes de ce chapitre; passons maintenant en Allemagne où nous rencontrerons plus d'un point assez remarquable.

Thünen (v. p. 241) mérite à plusieurs égards de passer le premier; il est en tous cas le plus ancien de ceux que nous allons

citer. Thünen est l'auteur du livre bien connu : *Der isolirte Staat* (l'État isolé) dont le tome premier a été traduit en français par M. Laverrière et dont le deuxième renferme une étude que Mathieu Wolkoff a traduit sous le titre de : *Le salaire naturel* (Paris, Guillaumin, 1857). Cette étude commence ainsi (p. 71) : « Toutes mes études d'économie nationale (c'est Thünen qui parle) m'ont toujours ramené à la question : le bas salaire que le manœuvre ordinaire reçoit presque partout est-il conforme à la nature, ou provient-il d'une usurpation à laquelle l'ouvrier ne peut plus se soustraire? » Cette question, Thünen se la pose en effet souvent, il fait de grands efforts pour la résoudre, mais sans succès, il l'avoue lui-même. « Si quelques auteurs sur l'économie nationale, dit-il (p. 73), prennent pour le salaire naturel la quantité de subsistance indispensable aux besoins les plus nécessaires à la vie; si, d'après d'autres auteurs, le taux du salaire est abandonné à la concurrence, sans règle et sans régime, ils ne font par là que citer ce qui a lieu dans la réalité. »

Ce que veut Thünen, c'est changer tout cela... ; mais après y avoir réfléchi et présenté quelques raisonnements, il aboutit, page 99, à ceci : « Nous sommes donc arrivés au résultat que le salaire provient de l'essence même de l'industrie, et son élévation est impossible. » Il faut dire que si cet homme de bien, qui était si passionné pour les ouvriers, conclut ainsi, c'est qu'il faisait trop dépendre le taux des salaires du taux de l'intérêt. Toutefois, Thünen ne s'est pas contenté des conclusions que nous venons de rapporter; il a cherché, à défaut de solutions, des formules dont nous en allons reproduire quelques-unes avec commentaires.

L'une de ces formules : $\sqrt{ap}$, a pour but de donner une loi de partage pour les capitalistes et les ouvriers. Cette formule est le résultat de beaucoup de calculs ; p indique ici le produit du travail d'un ouvrier travaillant avec un capital déterminé ; a, la quantité de moyens de subsistance dont une famille d'ouvriers élevant deux enfants a besoin pour les maintenir jusqu'à l'âge adulte. La formule se lit ainsi : On trouve le salaire naturel en multipliant les besoins indispensables de l'ouvrier par le produit de son travail, et en en tirant la racine carrée. Comme $a : \sqrt{ap} = \sqrt{ap} : p$, le salaire naturel est la moyenne proportion-

nelle entre le besoin de l'ouvrier et le produit de son travail; en d'autres termes, le salaire dépasse les besoins d'autant que le produit dépasse le salaire. (Efficacité du travail.)

Cette formule a été souvent attaquée, car elle suppose que l'ouvrier, si le patron ne lui offre pas un salaire convenable, peut gagner sa vie en cultivant le sol (médiocre) disponible (ou supposé disponible). Mais la principale objection a été présentée par M. Knies, *Der Credit*, II, p. 129, où il est démontré qu'aucun calcul du monde ne peut subdiviser rationnellement la valeur d'un produit entre ceux qui ont contribué à sa production ; car il n'y a pas de mesure commune pour la rente, les intérêts, le salaire et les bénéfices : ils sont incommensurables (M. Knies est loin d'être le seul qui ait fait cette observation). Thünen, comme K. Marx dans une autre occasion, se borne à poser des quantités différentes, des quantités quelconques pour chaque sorte de revenu ; on soumet ces quantités au calcul, le calcul est exact, et l'on croit tenir un résultat ; mais c'est de la pure arithmétique, car le point de départ était une fiction !

Voici une autre formule de Thünen, sans algèbre celle-là : « Le salaire est égal au surcroît du produit fourni dans une grande exploitation par l'ouvrier placé en dernier. » Il suppose, comme exemple, un champ de pommes de terre (p. 202). « Si, après avoir déterré ou arraché les pommes de terre, on ne ramasse que celles de la couche supérieure, alors un seul individu peut en ramasser journellement plus de 16 hectolitres. Mais si l'on désire que la terre soit encore houée à la main pour en retirer les tubercules enfouis, en ce cas, le produit du travail descendra immédiatement et de beaucoup. Plus on tient à récolter nettement la pomme de terre, plus le produit du travail baisse ; et si l'on veut retirer jusqu'au dernier hectolitre contenu dans un morgen (arpent de 40 ares), ce dernier hectolitre exigera tant de travail, qu'un homme placé dans ce but n'obtiendra, du produit de son travail, pas même de quoi se nourrir, et bien moins encore de quoi satisfaire ses autres besoins. » Pour mieux faire comprendre la proposition, l'auteur donne l'exemple qui suit :

« Supposons que sur une superficie d'un *morgen* de 40 ares, le rendement monte à 100 hectolitres de pommes de terre, et que, en se mettant à l'ouvrage,

5 individus ramasseront par jour 80 hectol.,

6	—	86	—	6 le surcroît dû au dernier placé sera de	6 hectol.,	6			
7	—	91	—	0	—	—	4	—	4
8	—	94	—	0	—	—	3	—	0
9	—	96	—	0	—	—	2	—	0
10	—	97	—	3	—	—	1	—	3
11	—	98	—	2	—	—	0	—	9
12	—	98	—	8	—	—	0	—	6
13	—	99	—	2	—	—	0	—	4

Ce qui veut dire qu'on ne peut pas augmenter indéfiniment le nombre des ouvriers qu'on met à une besogne ; il arrive un moment où le produit ne vaudrait pas le salaire qu'il aurait coûté. Toutefois, la formule laisse à désirer quant à la précision : « le dernier placé » ne veut pas dire que le travail de cet ouvrier supplémentaire sera plus dur et plus compliqué ; si le patron s'était borné à ajouter un sixième ouvrier aux cinq qui récoltent 16 hectolitres chacun, le résultat aurait été le même. Je crois que la théorie de la rente de Ricardo a eu ici une certaine influence sur Thünen, comme plus tard sur M. F. Walker, relativement aux bénéfices des entrepreneurs.

Après les opinions d'un esprit mathématique comme Thünen, nous allons présenter celles d'un esprit philosophique éminent, L. de Stein ; nous tâcherons d'en offrir un résumé aussi court que clair, en intercalant nos commentaires entre parenthèses ou en notes (*Lehrbuch der Nationalökonomie*, 3e éd., Vienne, Manz, 1887, p. 253 et suiv.).

La manière de concevoir le salaire du travail *manuel* s'est très sensiblement modifiée depuis un siècle, plus sensiblement que toute autre partie des doctrines économiques. Il y a cent ans, le salaire était purement et simplement le prix de la marchandise-travail résultant du jeu de l'offre et de la demande. De nos jours, les progrès du développement social (est-ce bien là la cause?) ont ajouté cette idée, que le salaire, qui s'établit nécessairement selon les lois économiques, devrait être assez élevé pour permettre un genre de vie plus confortable. Voilà donc deux points de vue, l'économique et le social, qui ne sont nullement d'accord ; le partisan de ce dernier ne semble pas comprendre que le salaire résultant des lois économiques ne saurait fournir une existence sociale relevée (à tous les travailleurs). Or, la loi économique n'est pas modifiable (l'homme ne pouvant rien sur la pluie et le beau temps), et l'idée sociale ne veut rien rabattre de ses exigences. Il en est résulté une lutte

qui s'étend sur le domaine social tout entier, y compris la politique, où souvent l'opinion se trouve en face de la nature des choses et se bute contre les obstacles les plus réels. On résume ce mouvement sous le nom de question sociale.

Les théoriciens du socialisme n'ont pas abordé la discussion de toutes les difficultés contraires à leur manière de voir ; ils ont senti l'impossibilité de les résoudre. Ils ont préféré attaquer la propriété privée, qui paraissait une proie facile, en soutenant qu'elle était la cause qui arrêtait l'essor du salaire, qu'on devait la supprimer et la remplacer par la communauté des biens. Ils trouvèrent beaucoup de croyants; on parla de refaire la société, afin que le revenu du travail pût correspondre aux exigences de la société et non aux effets de la loi économique. C'était vouloir une société où le miracle prime la loi économique, où tout le monde est satisfait. Les économistes se sont bornés à enseigner leur science, et à ignorer les revendications philanthropico-socialistes; mais n'a-t-on pas facilité ainsi la propagation de ces erreurs parmi les gens plus ou moins étrangers aux études sérieuses, et d'autant plus prompts à être empoignés par des déclamations sentimentales (1)? Il ne convient pas, cependant, de se désintéresser de la lutte; recherchons donc l'origine ou l'essence du différend; nous trouverons ainsi qu'il faut distinguer entre le salaire tel qu'il résulte des lois économiques, et le salaire conforme à « l'idée de la culture sociale » (c'est-à-dire opposons au salaire raisonnable un salaire sentimental), non dans l'intention d'entamer des luttes aussi vaines que sanglantes contre la nature des choses, mais pour s'efforcer de contribuer, dans la mesure du possible, à la réalisation des exigences sociales, et l'on y arrive en distinguant (dit M. L. de St.), entre le strict nécessaire économique et le strict nécessaire social (p. 256).

Parlons d'abord du strict nécessaire économique. Il y a, dès le début, à distinguer deux points. L'un, c'est que le salaire du travail manuel, qui n'a rien de commun avec le capital et le bénéfice de l'entrepreneur, et qui doit entretenir l'ouvrier et même sa famille, ne pourra jamais dépasser ce qu'il faut pour

(1) Les économistes ne se sont pas tu, mais ils ne pouvaient qu'opposer la raison au sentiment. Certains économistes se sont même laissé prendre eux-mêmes par le sentiment, ils se sont, comme Saül, enrôlés parmi les prophètes. D'ailleurs les gens passionnés se bouchent obstinément les oreilles.

conserver les forces physiques. Supposons maintenant qu'on introduise la communauté des biens, le surplus du revenu qui échoirait à l'ouvrier manuel ne serait jamais du salaire, ce serait de la rente ou des intérêts (c'est-à-dire des revenus provenant des propriétés ou fortunes confisquées. Il est vrai que l'ouvrier ainsi favorisé ne serait pas choqué par les mots « rente et intérêt », et il dirait *non olet ;* le raisonnement de M. de Stein n'en est pas moins juste, la nationalisation des biens ne ferait pas monter les salaires).

Le deuxième point est relatif à l'incertitude du salaire. Il s'agit ici moins du fait que l'ouvrier n'est pas sûr d'être toujours occupé que de l'influence de l'offre et de la demande. La valeur du travail manuel varie avec l'offre, et cette offre augmente avec l'accroissement de la population ouvrière qui se multiplie, sans se préoccuper de l'état de la demande. Or, quand l'offre augmente, le prix baisse, et le prix du travail peut beaucoup trop baisser. Il ne faut pas oublier, en effet, que l'ouvrier n'est pas seulement une force productrice, il est aussi une force consommatrice, et c'est cette dernière que le « strict nécessaire » doit alimenter. Et pourtant, économiquement parlant, l'entrepreneur n'y peut rien; il dispose d'un capital limité, et si l'offre du travail se multiplie, il ne peut que répartir ce même capital entre un plus grand nombre de parties prenantes, ce qui rend nécessairement les parts plus petites. Cette multiplication des bras est le plus grand ennemi des salaires élevés; ni la charité chrétienne, ni les ressources de la raison la plus pénétrante, ni la puissance de l'État n'y peuvent rien. Et si l'on supprimait le droit de propriété, après avoir partagé et mangé le produit de la confiscation, le résultat du travail retomberait à son niveau antérieur et même bien au-dessous.

M. de Stein croit devoir envisager aussi cette proposition (pratiquement invraisemblable) que le salaire n'est pas diminué par suite de la surabondance de l'offre des bras, mais parce que les entrepreneurs gardent plus que leur part (1). Quand une injustice devient criante, on peut recourir aux grands moyens. Ils ne consistent pas à supprimer la propriété, il n'y a pas de nation où ait régné le communisme, mais dans la suppression

(1) Il s'agirait seulement de prouver que les entrepreneurs aient pris un peu plus que leur part. Dans ce passage, M. de Stein subit l'influence des opinions à la mode.

des revenus qui ne proviennent pas du travail. A cet effet, on propose les mesures suivantes : 1° la nationalisation de la production (la production par l'État). Dans ce cas, croient les socialistes, il n'y aurait plus que des salaires, lesquels seraient naturellement plus élevés. Mais en supprimant la rente et les intérêts, les frais de production diminueront, on abaissera naturellement d'autant le prix du produit, et il ne resterait rien pour relever les salaires, et la confiscation n'aurait pas eu l'effet attendu ; 2° dans l'absorption au profit de l'État, par un impôt progressif sur le revenu ; de tout revenu qui dépasse le chiffre admis comme maximum. On se demande comment cette mesure peut faire hausser les salaires ! Le salaire dépend du prix de vente des marchandises qu'il a contribué à produire, mais ce prix renferme encore la part des autres collaborateurs, et si l'on supprime la rente, l'intérêt, le bénéfice, le prix diminuera d'autant, et le salaire n'y gagnera rien.

Ainsi, quoi qu'on fasse, il n'y a pas moyen d'émanciper le salaire de la suprématie des lois économiques qui lui tracent sa marche et ses limites ; mais comme nous supportons malaisément la pensée que l'homme sera vaincu par des circonstances, qu'il doit se soumettre à une fatalité, nous nous rejetons sur l'idée du strict nécessaire social. On a vu que le strict nécessaire économique se réduit au fond à la satisfaction des besoins physiques de l'ouvrier; mais (p. 266) comme l'homme n'est pas seulement un être physique, qu'il a aussi des besoins moraux, comment faire pour qu'ils reçoivent satisfaction sous ce rapport? On ne peut concevoir qu'un moyen, c'est que le développement de la vie intellectuelle de l'ouvrier augmentera sa force productive au point de fournir un travail assez efficace pour que son salaire s'élève et lui permette de satisfaire ses besoins moraux. Pour que ce résultat puisse être obtenu, il faut sans doute que l'ouvrier fasse un bon emploi de l'argent qu'il aura gagné, et « qu'il ne le dissipe pas en jouissances illégitimes ». Le strict nécessaire social comprend donc les besoins moraux à côté des besoins physiques ; mais comme l'individu ne pourra pas toujours s'élever à cette hauteur, c'est à l'administration (1) à intervenir. Ce sera par l'assistance publique et par la création d'institutions comme les caisses

(1) L'auteur évite le mot État. Il a d'ailleurs écrit sur l'administration des ouvrages justement renommés.

d'épargne, de secours mutuels, d'assurances contre les accidents, les caisses de retraite pour la vieillesse; par l'instruction primaire gratuite, etc. Il nous semble qu'on ne crée pas ces institutions pour donner aux travailleurs manuels plus que le strict nécessaire physique; au fond, ce qu'il y a de plus nouveau ici, ce sont les titres de rubrique, mais les rubriques elles-mêmes ne contiennent rien de nouveau. M. de Stein a fait de grands efforts pour trouver le moyen de rendre tout le monde heureux; mais comme il évite les utopies et les moyens plus ou moins fictifs, il aboutit à l'insuccès, comme tous ceux qui ont fait la même tentative. (Quand l'enfant a été maladroit et s'est cogné à la table, certaines mères battent la vilaine table qui est allée cogner bébé.)

Nous passons plusieurs auteurs très distingués, mais qui n'offrent rien de nouveau ou de saillant relativement à la matière que nous traitons en ce moment; nous nous bornons à citer encore les suivants :

M. G. Cohn, dans son *System der Nationalökonomie*, semble s'être donné la tâche de faire de la morale plutôt que de « l'économie nationale ». Il se demande, par exemple (p. 614), s'il est bien conforme à la justice qu'un travail rare soit plus chèrement payé qu'un travail commun. Il admet l'influence de la rareté sur le prix de la marchandise, mais quand il s'agit de la valeur du travail humain, on devrait suivre d'autres principes. Lesquels? L'auteur avoue qu'il l'ignore et que tout le monde l'ignore. Mais alors pourquoi lever ce lièvre? Je ne crois pas que M. Cohn ait de cette façon contribué à la solution de la question sociale.

L'auteur conteste d'ailleurs que le salaire soit en relation étroite avec la nature du travail. Selon lui, le salaire est un fait historique. La société, et notamment les populations qui travaillent, se sont divisées en classes, qui sont autant de couches superposées ayant chacune son taux de salaire, chaque ouvrier naît dans une de ces couches, et c'est (p. 617) *das Schicksal der historischen Bestimmung* (le sort de la détermination historique), qui attribue à chacune le salaire qu'il doit avoir pendant sa vie. L'expérience témoigne contre ces vues fatalistes, et la science explique très aisément la gradation du taux des salaires. M. Cohn a encore d'autres idées qui peuvent

être originales, mais que nous ne pouvons approuver. Nous en retrouverons ailleurs.

Marlo est le pseudonyme de Winkelblech; cet auteur compte parmi les socialistes modérés, car il sait reconnaître la nature des choses. Il a écrit un ouvrage en quatre volumes intitulé : *Organisation der Arbeit* (Tubingue, Laupp), et il est question du salaire dans le tome III à partir de la page 632. Nous nous bornerons à résumer ce qu'il dit (p. 638 et suiv.) des *facteurs* du taux des salaires. Il y en a deux sortes : des facteurs généraux et des facteurs spéciaux.

Les facteurs généraux sont au nombre de deux :

1. La productivité du travail (1). Elle a une plus grande influence sur le salaire que sur l'intérêt, car *le salaire reçoit toujours une plus grande partie du produit que le capital.*

2. La satisfaction des besoins en capital. Chaque pays a besoin d'une certaine somme de capitaux pour entretenir son industrie en état, si le produit du travail suffit, non seulement pour faire la part du salaire actuel, mais encore pour maintenir au complet la somme des capitaux exigés par les affaires. L'auteur développe cette proposition.

Les facteurs spéciaux sont (nous ne citons que les principaux) : 1° l'efficacité du travail (qui renferme la productivité et la rareté des bras); 2° le degré de fortune du « producteur » (entrepreneur ou ouvrier). L'influence est moins grande sur l'ouvrier que sur l'entrepreneur, ce qui n'a pas besoin d'être démontré. Quant à l'ouvrier, l'auteur pense que l'ouvrier aisé est mieux payé, et que si un ouvrier se chargeait du travail qu'on confie habituellement à un entrepreneur, il serait moins bien payé; 3° la faveur ou la défaveur du hasard; 4° la courte durée de certaines aptitudes (chanteurs, professions qui exigent la jeunesse, la force); 5° l'espérance (fondée ou non) en un grand succès; 6° la durée des chômages ordinaires; 7° les dangers que la profession comporte; 8° le degré de considération dont une profession jouit; 9° les agréments ou désagréments de la profession; 10° la confiance exigée; 11° la nouveauté du travail (il est plus cher); 12° l'influence de la mode.

M. Schäffle ne semble donner tort qu'à moitié à une théorie de Rodbertus, exposée dans la deuxième lettre à M. de Kirch-

(1) La première édition est de 1848, et l'on sait que Marlo n'est pas le premier qui parle de la productivité du travail.

mann, et d'après laquelle les ouvriers, non seulement ne reçoivent pas leur part (complet) du produit, mais reçoivent de moins en moins à mesure que la productivité de leur travail augmente. Rodbertus ne prouve pas cette proposition baroque (2e lettre à M. de K., 1850, p. 46), c'est une pure assertion, il n'a pas d'autre raison à donner (p. 83) que celle-ci : la part de la rente, de l'intérêt, du salaire n'étant pas fixée par l'État, mais dépendant des causes naturelles qui agissent sur le marché, les ouvriers sont toujours lésés, car ils sont les plus faibles. — Si cette faiblesse relative a pu être vraie dans certains cas, elle ne l'est plus aujourd'hui, car ils ont pour eux le nombre, la protection plus ou moins intéressée de certains hommes faisant partie des gouvernements et les excitations des meneurs — et des rêveurs, des illuminés — qui, en passionnant les ouvriers, les portent à des exigences qui ne peuvent que désorganiser l'industrie. (Comparer sur ce point l'opinion de Bastiat.)

En tout cas, Rodbertus n'a pas prouvé sa thèse, c'est une simple assertion. De plus, tout en reconnaissant que le salaire peut augmenter d'une manière absolue, que le salaire peut monter, par exemple, de 50 hectolitres par an à 60 hectolitres, il insiste surtout sur ce point, que la part des ouvriers a diminué proportionnellement, car la part des propriétaires et des capitalistes s'est accrue plus fortement, ce qui est fort contestable, puisque le taux de l'intérêt et celui des bénéfices sont en baisse, depuis quelques années aussi la rente. C'est un devoir strict de prouver de pareilles propositions ou de ne pas les émettre. On semble d'ailleurs ignorer que la société est toujours en fermentation, que les uns descendent et les autres montent, que la composition des couches change, que les capables parmi les petits s'élèvent, et les incapables et surtout les vicieux parmi des grands glissent peu à peu jusque dans le dernier dessous. Il est malheureux qu'en ces matières, tant de personnes jugent plutôt selon leurs passions que selon la raison.

SECTION II

LE FONDS DES SALAIRES.

Ad. Smith a dit (*Richesse des nations*, I, ch. VIII) : « Evidemment la demande de ceux qui vivent des salaires ne

peut augmenter qu'à proportion de l'accroissement des fonds destinés à payer des salaires. » Et un peu plus loin : « Ainsi, la demande de ceux qui vivent de salaires augmente nécessairement avec l'accroisssement des revenus et des capitaux de chaque pays... » Ces propositions pouvaient presque être considérées comme des *truismes*, il faut des capitaux pour payer les ouvriers, et plus on a de capitaux, plus on peut en occuper. Seulement, Smith s'était servi des mots : *fonds destinés*, et comme les élèves développent et accentuent volontiers les paroles du maître, on en était arrivé en Angleterre, James Mill en premier, si nous ne nous trompons, à prendre ces deux mots à la lettre, pour faire de ce « fonds » quelque chose de limité, de circonscrit, et du mot « destiné » une indication que la somme d'argent était déterminée, qu'elle attendait son emploi prévu. Mac Culloch, voulant expliquer plus clairement le « fonds des salaires », n'hésite même pas à poser un chiffre quelconque, qui donnait un air bien concret à ce fonds purement abstrait.

Nous n'avons jamais pris à la lettre les mots fonds de salaires. Cette expression avait pour nous un sens très vague, c'était une manière de constater ou de rappeler qu'il y a un certain rapport entre la richesse d'une nation, la masse de ses capitaux et le nombre des ouvriers qu'elle peut occuper. Nous n'avons jamais admis que ce fonds fût étroitement limité, il nous a toujours semblé qu'il recevait une très grande extension par le crédit, et aussi par le *fonds de consommation*. En effet, bien que les capitaux soient toujours avancés par l'entrepreneur, qui en prend le montant dans sa caisse, ou l'emprunte à un capitaliste, c'est finalement — à bref ou à long, parfois très long délai — toujours nécessairement le consommateur qui paye, et c'est le montant de ce payement — la valeur du produit — que se partagent les divers agents de la production.

Nous ne croyons pas devoir nous arrêter plus longuement sur cette figure, cette fiction ou abstraction qu'on a appelée *Fonds de salaire;* nous nous bornerons à présenter et à commenter les opinions des principaux auteurs qui en ont parlé.

C'est J.-St. Mill qui a mis le fonds des salaires en évidence, et c'est lui que généralement on attaque. Reportons-nous donc à ses *Principes* (liv. II, ch. xi). Mill dit : « Ainsi, le salaire dépend surtout de l'offre et de la demande, ou, comme on s'exprime souvent, du rapport entre la population et le capital. Le mot population ne comprend ici que le nombre des travailleurs manuels, ou le nombre des ouvriers qui louent leur travail; par le mot capital, on n'entend que du capital circulant, et même pas la totalité de ce capital, mais seulement la partie qui est directement dépensée pour l'achat du travail... Il n'existe malheureusement pas d'expression reçue pour embrasser ce qu'on pourrait appeler le fonds des salaires d'un pays... Il conviendra cependant d'employer cette expression, en se rappelant qu'il faut la prendre dans un sens elliptique, et non comme la représentation exacte (as a literal statement) de l'entière vérité. » (Il nous semble que voilà bien des réserves; Mill continue :)

« En limitant le sens des termes, le salaire ne dépend pas seulement du montant relatif du capital et de la population, mais il ne peut pas, sous le régime de la concurrence, être affecté par autre chose. Les salaires (c'est-à-dire leur moyenne générale) ne peuvent s'élever que par suite de l'accroissement de l'ensemble des fonds qui servent à payer des ouvriers, ou par la diminution du nombre de ces derniers; et ils ne peuvent baisser que lors de la diminution du fonds consacré (devoted) au payement des salaires, ou par l'augmentation du nombre des ouvriers à payer. »

Voilà donc l'exposé de la théorie du fonds des salaires, auquel il nous semble qu'on a attaché trop d'importance. Elle a été réfutée en premier lieu dans une brochure de F.-D. Longe : *A refutation of the wage-fund theory of modern political economy* (1886). L'auteur soutient qu'il n'y a pas de fonds prédestiné à être employé en salaires; c'est la demande de produits

qui détermine le montant des richesses consacrées au payement des salaires, c'est la quantité du travail à faire qui détermine le nombre des ouvriers à occuper. — C'est peut-être beaucoup dire, car on peut ne pas avoir de quoi les payer. Thornton, *On Labour* (1868), prétend démontrer que le rapport entre le capital disponible et les ouvriers ne règle pas les salaires, et il nie l'existence d'un fonds spécialement destiné à cet emploi. Quelle que fût la valeur des arguments de Thornton, Mill se déclara convaincu par eux, ce qui porta un certain coup à sa doctrine (car il y a toujours, parmi les adeptes, de simples croyants), mais pas tant qu'on pourrait le croire, car Mill changeait trop facilement d'opinion. Cairnes, un de ses successeurs les plus éminents, resta fidèle à la doctrine et chercha à la sauver.

Dans *Some leading Principles*, etc. (1874), p. 188, examinant « les causes qui gouvernent la demande (c'est-à-dire), déterminent le montant des richesses spécialement destinées à acheter du travail, ou, comme nous pouvons dire aussi, gouvernent le fonds des salaires », s'exprime ainsi :

« Nous voici arrivé à un point qui prête réellement à la discussion... Les partisans de la doctrine du fonds des salaires sont d'avis que le montant des richesses d'une nation, dépensées en salaire à un moment quelconque — le caractère de l'industrie nationale et le mode de production étant donnés — est dans un rapport déterminé au capital général, tandis que le montant du capital général est déterminé, pour chaque nation, par certaines conditions économiques et par la nature ambiante comme l'a montré Mill, liv. I, chap. xi. Par conséquent, le fonds des salaires, conformément à ces vues, et les conditions de la production étant données, dépend en premier lieu du montant des capitaux de la nation, et en dernier lieu, des causes plus éloignées qui contrôlent l'accroissement de ce fonds. C'est contre cette vue de la relation des faits que les adversaires de la doctrine incriminée ont dirigé leurs arguments. Selon M. Thornton, il n'y a pas de portion des richesses d'une nation qui soit « déterminée » (prédestinée) pour le payement des salaires. Le montant (la somme) qui arrive tous les ans jusqu'à l'ouvrier est, semble-t-il dire, le résultat de circonstances (qui, n'étant pas « déterminées », doivent être considérées comme accidentelles), dont les plus importantes sont celles qui déri-

vent de la position soit des entrepreneurs, soit des ouvriers, et qui favorisent ou gênent le marchandage (qui exercent une influence sur la fixation des salaires). Et c'est à peu près le même langage que tient M. Longe. Et pourtant, il est assez inconséquent pour, après avoir nié qu'une portion des richesses générales soit prédestinée au payement des salaires, proposer une théorie ayant pour but d'expliquer le fait de la prédestination (*determination*). La cause déterminante, dit-il, n'est pas, comme dans la théorie du fonds des salaires, l'ensemble des conditions économiques qui affectent l'accroissement du capital, mais « la demande de produits » (1). « La demande de produits, dit-il page 46, ne détermine sans doute pas directement la quantité de travail ou le nombre des ouvriers d'une contrée, ni la quantité de blé ou autres objets applicables à l'entretien des ouvriers, mais elle détermine la quantité de travail employée, et la quantité des richesses dépensées en salaires. » Ailleurs il ajoute : « La demande de produits (biens) qu'on ne peut se procurer que par le travail, est tout autant une demande de travail qu'une demande de bœuf (cuit) est une demande de bœufs (vivants), *as a demand for beef is a demand for bullocks.* »

Cairnes continue ses démonstrations; il réfute M. Longe, faisant comprendre que la demande de produits peut être satisfaite par des capitaux de grandeur différente, selon la nature des produits; elle ne peut donc servir de mesure aux capitaux employés en salaires ; il procède ensuite à exposer comment il entend lui-même le sens des mots fonds : des salaires. Il dit (p. 196) : « En nous bornant à parler de cette partie du fonds général des salaires qui supporte le travail productif, nous ferons observer que le louage d'ouvrage dans un but productif est un des incidents du placement d'un capital. Un capitaliste engage et paye un ouvrier pour absolument les mêmes motifs qui le font acheter de la matière première, une usine ou une machine. En recherchant les causes qui gouvernent le montant des richesses employées en salaires, nous devons nous reporter aux raisons qui dirigent les hommes dans le choix du mode de placement d'un capital... Ainsi, A placera (*invests*) son capital productivement, c'est-à-dire de manière à obtenir un profit de

(1) *Commodities*, biens. Le mot « biens » n'est plus assez usité — à tort — pour que nous ayons pu nous en servir ici.

la partie de son avoir ainsi employée; et il place tant, et pas davantage, parce que son avoir étant ce qu'il est, il combine son désir de garder une certaine somme pour ses besoins particuliers, avec celui d'augmenter son avoir en utilisant les occasions qui se présentent de faire un gain. En d'autres termes, le montant du placement se trouve déterminé (pour A) par les circonstances suivantes : 1° le montant total de son avoir (de ses moyens); 2° son caractère ou ses dispositions à être influencé soit par la tentation d'un emploi (non productif) immédiat qui se présente (une consommation, une jouissance), soit par le désir d'un accroissement futur de son capital; 3° les occasions qui se présentent. » Changez une de ces conditions, le résultat changera. Cairnes veut faire sentir que le montant du fonds des salaires n'est pas quelque chose de purement arbitraire, mais qu'il dépend de la fortune des capitalistes et de leur caractère, qui sont donnés et produisent nécessairement leur effet. Nous ne pouvons pas suivre plus loin l'auteur dans ses développements, parce qu'ils manquent un peu trop de concision.

M. Fr. Walker est considéré comme le principal adversaire du fonds des salaires, mais ce n'était pas tant ce fonds qui a provoqué ses critiques que la théorie qui faisait payer le salaire sur le capital. M. Walker veut « philosophiquement » que l'ouvrier soit payé sur le résultat de son travail, philosophiquement veut dire ici en théorie; en réalité, cela est reconnu, l'entrepreneur doit généralement en faire l'avance. Mais n'anticipons pas, exposons les idées de M. Walker en suivant son livre *Political Economy*, car nous sommes obligé de résumer (voy. du reste *Wages*, p. 227). M. Walker expose d'abord la doctrine du fonds des salaires d'après ceux qui l'ont le plus chaudement défendu, qui en ont fait une sorte de caisse tout à fait matérielle, dont le contenu seul servirait à payer les ouvriers, le travail s'arrêtant quand la caisse était vide, fonds qui se distribuait entre les ouvriers de manière à verser de gros salaires lorsque les travailleurs étaient peu nombreux, et de faibles rétributions quand ils étaient occupés en grand nombre. Il cite notamment (p. 379 en note) ce mot de Fawcett : « Le capital circulant d'une contrée est son fonds des salaires. Il s'ensuit que, si nous voulons calculer le salaire moyen en argent reçu par chaque ouvrier, nous n'avons qu'à diviser ce capital par le nombre de la popu-

lation ouvrière. » (Pour réfuter une doctrine, il est d'usage d'attaquer ceux qui l'exagèrent, ils sont plus faciles à vaincre que les modérés, car la réalité évite les extrêmes.)

M. Walker présente ainsi ses objections à la doctrine du fonds des salaires :

1° La théorie suppose que les salaires, nécessairement payés sur le capital, sont le résultat d'une accumulation antérieure. En fait, les salaires sont « financièrement parlant » payés en Angleterre, où la doctrine est née, sur le capital (*out of c.*), du moins généralement, mais non universellement. Et pourquoi? Parce que, d'une part, l'Angleterre est depuis longtemps riche en capitaux accumulés et peut payer avant d'avoir récolté, et de l'autre, parce que les ouvriers, ne possédant aucune avance, ne peuvent pas attendre le résultat de leur travail et ont besoin du payement immédiat.

Mais aux États-Unis, les relations entre patrons et ouvriers se sont établies sur un autre pied. Les patrons ou maîtres, les « employeurs », payent leurs ouvriers à l'année, ne leur versant le solde de leurs salaires qu'après avoir vendu le produit de leur récolte, et en attendant font des avances aux ouvriers, pour qu'ils pussent satisfaire à leurs besoins courants ; il y eut cependant toujours des travailleurs parfaitement en état de vivre, avec leur famille, sur leurs économies réalisées. (Il convient de faire remarquer ici à M. Walker qu'il compare les ouvriers agricoles de l'Amérique avec les ouvriers industriels de l'Angleterre, deux situations très différentes ; il ne faut pas oublier en outre que les ouvriers agricoles américains, étant très bien payés, pouvaient laisser leurs économies entre les mains du patron jusqu'à la fin de l'année. C'était pour eux une sorte de caisse d'épargne) (1). M. Walker ajoute qu'aux États-Unis les conditions *industrielles*, et en Angleterre les conditions *financières*, étaient plus favorables au payement des salaires. « Mais ce sont les conditions *industrielles* qui déterminent le montant des salaires et la quantité des choses nécessaires, confortables ou luxueuses, que le travailleur reçoit pour ses services; les conditions financières ne déterminent que le mode et l'époque des payements, si c'est tout de suite ou plus tard, si c'est en

(1) Nous trouvons dans *The Wages question* du même auteur qu'autrefois on rencontrait le payement annuel dans quelques fabriques. Il y a longtemps de cela, et les cas étaient rares.

numéraire ou en nature (quand le salaire est payé en nature, il ne doit pas comprendre beaucoup de « choses luxueuses », *luxuries*).

Les salaires, continue l'auteur, peuvent être avancés ou pris sur le capital, mais ils sont (définitivement) payés sur le produit (cela est tout à fait vrai, mais lorsque, en faisant allusion au fonds des salaires, il dit qu'un entrepreneur ne paye pas le salaire pour employer un fonds dont il dispose, mais pour acheter le produit d'un travail, il formule un truisme). Il en conclut que c'est la production et non le capital, qui fournit le motif (*the motive*) pour occuper des ouvriers et la mesure des salaires. Il me semble que « le motif » n'est pas à sa place ici; Cairnes (et d'autres) ne considère le capital que comme le moyen (the means), et non la raison déterminante du travail, ce qui est fort différent. Dire que la production fournit la mesure des salaires, cela signifie seulement que le salaire est une partie et non la totalité du produit, tandis que ce dernier est rare ou abondant, selon l'effet des circonstances dont il subit l'influence.

Aucun fonds des salaires ne peut faire abstraction des qualités industrielles du travailleur (p. 382), cela signifie que le salaire tient compte des capacités, de la force des ouvriers, c'est-à-dire de leur productivité. Sans doute; mais la productivité perd de sa valeur si la concurrence intervient. M. Walker imagine ensuite l'exemple d'une île, qui ne me paraît rien prouver ni contre ni pour le fonds des salaires; ici aussi il s'agit d'agriculteurs, tandis que ce fonds a été imaginé par la théorie en vue de l'industrie ; et à celle-ci ne s'applique pas non plus, du moins pas autant qu'à l'agriculture, le principe du rendement diminuant ou non proportionnel (qu'en doublant les frais on ne double pas nécessairement les produits). Dans la grande industrie on voit même souvent le rendement progresser plus rapidement que le montant du capital.

Les idées que M. Walker a exposées dans son *Political Economy* sont les mêmes que celles qu'on lit dans *The Wages question*. Il lui a été aisé de réfuter le fonds des salaires, parce qu'il s'est attaqué à ceux qui ont poussé la théorie jusqu'à l'extrême; mais on peut lui reprocher aussi une tendance à dépasser la mesure; je ne citerai à l'appui qu'un passage (*The Wages question*, p. 137) : « Mais que les salaires soient avancés

par le capital en entier, en partie ou pas du tout, il reste vrai que c'est le produit que l'entrepreneur considère, pour se rendre compte du montant du salaire qu'il peut payer : la valeur du produit fournit la mesure des salaires (tout au plus très *grosso modo*, car les salaires subissent plusieurs influences à la fois). *Quand* l'entrepreneur doit payer, c'est une simple question financière (n'est-ce pas trop dire?) ; mais *combien* doit-il payer? Voilà la vraie question industrielle que nous avons à traiter en parlant des salaires, et celle-ci est déterminée par l'efficacité du travail exécuté dans les conditions du temps et des lieux. » Mais *combien* payer? Le montant du salaire est le résultat d'un contrat; ce n'est pas la seule évaluation du patron qui le décide, et l'abondance ou la rareté du travail exerce une influence sur sa décision. De plus, il est souvent obligé de fixer le salaire avant de connaître le degré de productivité de l'ouvrier ou des ouvriers qu'il engagera. Est-ce que M. Walker, enfin, rend toute justice à l'influence des capitaux? Je ne le crois pas, et on pourrait le démontrer, tout en étant l'adversaire du fonds des salaires.

La théorie du fonds des salaires n'a été acceptée ni en France, ni en Allemagne, ni en Italie, sauf peut-être par quelques savants isolés.

SECTION III

LA LOI D'AIRAIN.

Dans une comédie très connue un personnage dit : « Calomniez toujours, il en restera bien quelque chose, » et malheureusement on a souvent l'occasion de voir que le conseil de dom Basile est largement suivi. Mais nous allons montrer qu'on peut faire pire. On sait qu'en naviguant sur un fleuve, on croit voir fuir les rives ; en passant sous un pont, l'illusion est poignante : si l'on n'était pas trop convaincu du contraire, on jurerait que c'est le pont qui marche et s'éloigne. Que dirait-on d'un homme qui soutiendrait sérieusement que le pont est en mouvement et le bateau en repos, et que dirait-on surtout des auditeurs qui

accepteraient un pareil enseignement, que la moindre réflexion doit détruire? Or il y a de nombreux exemples d'un pareil enseignement et même d'une crédulité correspondante.

Nous faisons allusion à la *loi d'airain* de l'agitateur Lassalle, expression que nous allons expliquer en traduisant le passage qui s'y rapporte dans le *Offnes Antwortschreiben an das Central Comité* (Zürich, 1863). Parlant contre les associations de consommation, il commence ainsi son deuxième argument (p. 15) :

« La loi d'airain économique qui, sous le régime de l'offre et de la demande, règle les salaires, se formule ainsi : Le salaire moyen ne dépasse jamais ce qui est indispensable, conformément aux habitudes nationales, pour entretenir l'existence des ouvriers et continuer leur race. C'est autour de ce point qu'oscille le salaire, sans jamais longtemps s'élever au-dessus ou s'abaisser au-dessous. Il ne peut pas s'élever d'une manière durable au-dessus de cette moyenne, parce que, avec une sensible amélioration de la situation des ouvriers, le nombre des mariages augmente et la population ouvrière se multiplie, ce qui fait affluer l'offre de travail et baisser le salaire jusqu'à son niveau antérieur et au-dessous.

« Cependant, le salaire ne peut pas rester longtemps au-dessous de ce qui est nécessaire pour vivre, parce que dans ce cas les ouvriers émigreraient ou s'abstiendraient de se marier et d'avoir des enfants. Enfin, sous l'influence de la misère, il en mourrait beaucoup, l'offre des bras diminuerait et le taux des salaires remonterait à un taux plus désirable...

« La limitation du salaire moyen aux subsistances que les habitudes populaires ont rendues indispensables à l'existence de l'ouvrier et de sa famille, voilà, je le répète, la cruelle loi d'airain qui règle aujourd'hui les salaires (1). »

(1) Selon cette loi d'airain, l'ouvrier de l'Inde mange une poignée de riz...

Lassalle ajoute que cette loi est enseignée par les économistes, mais il n'a qu'à moitié raison, car les auteurs (Ricardo et autres) n'ont jamais dit que cette loi était d'airain ; ils ont seulement constaté que généralement les salaires, sous l'influence d'une abondante offre de bras, baissent au point de ne plus fournir que ce qui est considéré dans le pays comme le strict nécessaire, mais qu'il pouvait aussi, par la faveur des circonstances, dépasser sensiblement ce minimum. Seulement, faute de prévoyance, lorsque les ouvriers sont dans l'aisance, les mariages se multiplient, les enfants pullulent et bientôt la concurrence des bras redevient assez grande pour que les salaires redescendent aussi bas que possible. Il en résulte des souffrances, de la misère même, la mortalité décime les rangs, en commençant par les enfants. Puis l'équilibre entre le travail demandé et le travail offert se reproduit et les salaires reprennent un niveau plus conforme aux nécessités de la vie.

Voilà ce qu'ont dit les économistes qui se proposaient de constater les faits. Ils n'ont rien approuvé, rien apprécié, rien prescrit, et ils n'ont pas, répétons-le, qualifié cette loi d'airain, c'est-à-dire d'*invincible*. Ce mot appartient à Lassalle, qui s'en est servi comme arme de guerre, arme passablement déloyale ; c'est aussi lui qui a ajouté l'adjectif *cruel*, mot qui est ici de la pure rhétorique, une loi naturelle n'étant ni charitable ni cruelle. Or Lassalle, en parlant d'une loi d'airain, fait un mauvais compliment aux ouvriers qu'il veut gagner, car ce sont les ouvriers qui par leur conduite créent la loi. Si cette loi est d'airain, c'est que les ouvriers sont incorrigibles, n'écoutent aucune raison. Pourquoi, quand l'industrie est prospère, multiplieraient-ils les mariages précoces, pourquoi ne se préoccuperaient-ils pas de ramasser d'abord un pécule pour les mauvais jours,

et l'ouvrier de Paris du pain *blanc*, de la viande et des légumes arrosés d'une bouteille de vin. Les « habitudes populaires » détruisent la prétendue loi.

de créer un petit capital productif, voire même, pourquoi ne prendraient-ils pas des habitudes plus relevées, puisque, de l'aveu même de Lassalle, le minimum des salaires, le « strict nécessaire », respecte ces habitudes « conformément aux habitudes nationales? »

Ainsi, si nous écoutons Lassalle, c'est le pont qui marche, c'est la science qui est la cause des mariages imprudents ou prématurés des ouvriers. Les agitateurs qui, par des promesses et des flatteries, s'efforcent de gagner les ouvriers à leurs vues, se gardent bien de leur donner des conseils sévères comme : Ne vous pressez pas trop de fonder un ménage, ayez d'abord des économies, et autres conseils terre à terre, pratiques, moraux et réellement bienfaisants. Au lieu de cela, souvent ils se moquent de l'épargne, et trouvent que l'homme doit suivre son penchant au mariage. « On est sur la terre pour jouir », voilà la doctrine qu'on proclame. L'ouvrier ne vaut-il pas un autre homme, pourquoi se restreindrait-il ? C'est que les autres hommes aussi sont souvent dans le cas de résister à leurs penchants et ne s'en trouvent pas plus mal.

Suivre ses penchants ! L'homme n'a-t-il pas, en plus de l'animal, la raison et des sentiments assez nobles pour que l'abstention, le renoncement, le sacrifice lui causent parfois des jouissances bien autrement profondes et durables — sans alliage de regrets et de peines — que la satisfaction de ses appétits et de ses passions.

Par conséquent, si la loi EST d'airain, c'est grâce aux ouvriers, grâce à ceux qui leur donnent de mauvais conseils; que les ouvriers consultent leurs plus nobles, au lieu de leurs plus bas instincts, et la loi cessera d'être d'airain. C'est à force de volonté seulement qu'on parvient à vaincre les mauvaises tendances (Voy., p. 254, l'opinion de Sismondi).

Mais est-il bien sûr, comme on l'a soutenu, que la prospérité poussera nécessairement les ouvriers aux mariages

hâtifs et à toutes leurs conséquences? N'a-t-on pas observé qu'un commencement d'aisance rend plus intense le désir d'économiser, ici aussi l'appétit vient en mangeant. N'a-t-on pas observé aussi, que dans les ménages aisés (parmi les ouvriers comme parmi les bourgeois) le nombre des enfants est généralement moindre que dans ceux où la misère fait de fréquentes visites. Nous constatons le fait sans avoir besoin de l'expliquer. D'ailleurs, est-il permis de poser des lois générales, « et d'airain », dans des cas où il s'agit d'une classe nombreuse où l'on rencontre les tempéraments les plus variés ?

Un point très important auquel Lassalle n'a pas pensé, et qui réduit la solidité autant que l'extension de sa loi, c'est qu'il y a deux grandes catégories d'ouvriers : les simples manœuvres et les ouvriers qui ont appris un métier ou une profession. Ce que les économistes cités par Lassalle ont dit ne s'applique qu'aux manœuvres, aux ouvriers qui fournissent un travail brut. Il est sans doute fort regrettable que ces hommes aient à souffrir du peu d'efficacité de leur labeur, mais le salaire ne peut qu'être proportionnel à la productivité du travail.

Les ouvriers qui exercent des professions déterminées, acquises par l'apprentissage, ont un salaire supérieur à celui des précédents ; il n'est sans doute pas toujours très élevé, mais il est souvent assez large pour permettre de satisfaire des besoins modestes qui dépassent le nécessaire. Dans la plupart de ces industries-là, la fluctuation des salaires a peu d'ampleur et son influence sur la multiplication des populations est très restreinte. Il est en tout cas fort douteux que cette influence soit, de nos jours, encore aussi grande qu'il y a cinquante ans. Autrefois la statistique constatait que dans les années où le blé était cher — la cherté équivaut à une baisse des salaires — le nombre des mariages et celui des naissances diminuaient, tandis que les uns et

les autres augmentaient sensiblement pendant les années de bon marché — équivalant à une hausse des salaires. Actuellement cette influence semble éteinte, en tout cas elle est si faible, qu'elle ne ressort plus des chiffres. Cela vient-il de ce que les salaires ne tombent plus relativement aussi bas qu'autrefois, ou que les mœurs ont changé? nous n'oserions encore le décider; il suffit, pour le moment, d'avoir constaté le fait (1).

La meilleure preuve que la fameuse loi n'est pas autant d'airain que Lassalle le dit, c'est que le genre de vie des ouvriers s'est beaucoup relevé dans la plupart des pays : ils mangent mieux, s'habillent mieux, tiennent plus au confort du logis, prennent même leur part de la vie intellectuelle, ne serait-ce qu'en achetant tous les jours leur journal. Jusqu'à présent on peut dire que, si les ouvriers se sont multipliés, les occasions de travail l'ont fait aussi et plus rapidement; de sorte que les ouvriers ne sont pas encore tout à fait dans leur tort.

En résumé, il n'y a pas ici de loi d'airain pour l'homme qui jouit de sa liberté ; l'homme peut arranger sa vie morale comme il l'entend et administrer ses revenus, quels qu'ils soient, selon les inspirations d'une sage économie. Et si l'on constatait un jour que les bras se sont multipliés plus vite que les occasions de se procurer du travail, n'est-ce pas aux bras qu'il faudrait en imputer la faute, puisqu'en toute chose on doit garder la mesure et ne pas aller plus vite que les violons?

Avant de rechercher les opinions émises sur la loi d'airain, citons quelques-uns des auteurs dont les écrits ont pu suggérer à Lassalle l'idée de s'exprimer ainsi. Le premier que nous ayons à citer, c'est Turgot. Dans ses *Réflexions*, § IV (édit. Guillaumin, p. 10), nous lisons ce qui suit : « Le simple

(1) Il faut une seconde pour constater un fait, mais il faut parfois des siècles pour en connaître et apprécier la portée.

ouvrier qui n'a que ses bras et son industrie n'a rien qu'autant qu'il parvient à vendre à d'autres sa peine. Il la vend plus ou moins cher ; mais ce prix plus ou moins haut *ne dépend pas de lui seul :* il résulte de l'accord qu'il fait avec celui qui paye son travail. Celui-ci le paye le moins cher qu'il peut (il en a été ainsi en tous les temps) ; comme il a le choix entre un grand nombre d'ouvriers, il préfère celui qui travaille à meilleur marché. Les ouvriers sont donc obligés de baisser le prix à l'envi les uns des autres. En tout genre de travail il doit arriver, et il arrive en effet, que le salaire de l'ouvrier se borne à ce qui lui est nécessaire pour lui procurer sa subsistance (1). » Il est évident que Turgot ne fait ici que constater un fait.

Mais Turgot se rendait très bien compte de l'influence des habitudes ou d'un genre de vie, *standard of life*, sur le taux des salaires. Citons sur ce point un passage de ses *Lettres sur la liberté du commerce des grains* (p. 185 de l'édit. G.). « Néanmoins et dans la réalité, cette diminution forcée de la consommation du journalier ne saurait être durable, parce qu'elle le met dans un état de souffrance... Il est certain que la concurrence, en mettant les salaires au rabais, réduit ceux des simples manœuvres à ce qui leur est nécessaire pour subsister. Il ne faut pas croire cependant *que ce nécessaire soit tellement réduit à ce qu'il faut pour ne pas mourir de faim* qu'il ne reste rien au delà dont ces hommes puissent disposer, *soit pour se procurer quelques petites douceurs*, soit pour se faire, s'ils sont économes, un petit fonds mobilier qui devient leur ressource dans les cas imprévus de maladie, de cherté, de cessation d'ouvrage. Lorsque les objets de leurs dépenses augmentent de prix, il commencent d'abord à se retrancher sur ce superflu et sur les jouissances qu'il leur procure. Mais *c'est de cette espèce de* SUPERFLU *surtout que l'on peut dire qu'il est chose* TRÈS NÉCESSAIRE... » Turgot prévoit aussi (p. 186) que si le salaire restait longtemps bas, l'ouvrier émigrerait, la population diminuerait et les salaires seraient forcés de monter.

(1) Cette dernière phrase a été citée par M. Villey dans *La question des salaires*, p. 109, mais en ces termes : « En tout genre de travail, le salaire de l'ouvrier doit s'abaisser à un niveau déterminé uniquement par les nécessités de l'existence. » Pourquoi cette inexactitude ? Si l'on se met à attaquer « la théorie classique », il faut commencer par reproduire minutieusement les textes, en indiquant la page où on le trouve. M. Gide (*Principes*, 2e édit., p. 531, en note, ne rend pas bien le passage non plus.

Dans une note (édit. Guillaumin), Hyp. Dussard attribue la réduction des salaires à la simple subsistance, aux « erreurs séculaires, etc. ». Ces erreurs (qui ne sont d'ailleurs pas spécifiées) ont fait du mal, cela est certain, car toutes les erreurs font du mal. Quoi qu'il en soit de ces erreurs, *quand la population augmente, c'est surtout le nombre des moins capables qui s'accroît; la classe inférieure des travailleurs se multiplie et l'on s'y fait une concurrence désastreuse.*

C'est Ricardo qui semble avoir inspiré Lassalle : nous avons reproduit plus haut, p. 252 (cf. 277), le passage incriminé. Il ne faudrait pas en conclure que Ricardo soit un adversaire des ouvriers : il dit, p. 64 : « Tous les amis de l'humanité doivent désirer que les classes laborieuses cherchent partout le bien-être, les jouissances légitimes, et soient poussées, par tous les moyens légaux à les acquérir. » Ces habitudes de bien-être seront d'abord le « meilleur frein à une population exubérante », elles ne permettront pas, non plus, les salaires de descendre aussi bas que dans les contrées où les classes pauvres « se contentent de la plus chétive subsistance ». Quoi qu'il en soit, Ricardo est souvent pessimiste, mais il ne suffit pas qu'un mal soit possible à ses yeux pour qu'il arrive (1). Le passage ci-dessus montre que, pour lui, cette loi *n'est pas d'airain.*

Thünen avait des vues analogues (*Le salaire naturel*, trad. par Wolkoff, p. 77). « Quelles seraient les conséquences, dit-il, si, par suite d'une modification dans le caractère du peuple, les ouvriers, à l'instar des classes moyennes, venaient à considérer une vie garantie contre les privations et une éducation soignée des enfants comme des besoins impérieux, et s'abstenaient du mariage aussi longtemps qu'il le faudrait pour assurer la satisfaction de ses besoins ? — Une diminution dans l'offre des ouvriers et une augmentation de leur salaire en serait la cause immédiate.

Parmi les auteurs postérieurs à Lassalle qui se sont occupés de la loi d'airain, nous citerons d'abord M. Gide (*Principes d'Écon. pol.*, 2e éd.), qui dit, p. 531 : « En résumé donc, le salaire doit se régler sur la valeur strictement nécessaire pour

(1) M. Mithoff, dans le *Handbuch* de Schœnberg, 2e édit., I, p. 645, en note, se trompe quand il dit « la loi d'airain de Ricardo ». C'est Lassalle qui parle de la loi d'airain. Le passage ci-dessus montre que Ricardo a cru qu'on pouvait échapper à l'influence de la loi, elle n'est donc pas d'airain pour lui.

permettre à un travailleur de vivre lui et sa famille ou, d'une façon plus générale, pour permettre à la population ouvrière de s'entretenir ou de se perpétuer. Telle est la théorie généralement connue sous le nom de *loi d'airain* ». Ce résumé donne une fausse idée de ce que Lassalle a dénommé ainsi. D'abord les mots ci-dessus : « le salaire *doit* se régler » ne présentent pas la chose exactement, il a seulement été constaté que le salaire des manœuvres se réglait ainsi (1). Mais M. Gide ne semble pas avoir compris le vrai sens de l'expression « la loi d'airain » : elle ne s'applique pas du tout aux salaires bas, elle s'appliquerait plutôt aux salaires élevés; mais c'est spécialement le penchant des ouvriers bien rétribués à se marier de bonne heure et à grossir leur famille qui est qualifié de loi d'airain. (Le mot *airain* a pour but d'insister sur la puissance des passions humaines, qui ôtent à l'homme tout ce qu'il possédait de liberté morale.) Nous aurions bien autre chose à réfuter, mais il faudrait entrer dans des développements pour lesquels l'espace nous manque.

M. Leroy-Beaulieu ne partage pas sur ce point, comme M. Gide, les vues des socialistes. On lit dans son *Précis* (1888), p. 173: « On a dit que le salaire ne pouvait jamais s'élever durablement au-dessus de ce que l'on a appelé les frais d'entretien du travailleur et de sa famille, parce que tout accroissement de rémunération au delà de ce niveau pousserait aux mariages prématurés et excessivement féconds, et amènerait une augmentation de la population, qui, à son tour, déprimerait les salaires et les ferait revenir à ce qui est nécessaire pour la stricte subsistance de l'ouvrier et de sa famille. Les socialistes ont tiré grand parti de cette doctrine et en ont conclu que, quels que soient les progrès de la civilisation, l'ouvrier était condamné à rester toujours, sinon dans la misère, du moins dans la gêne.

« Rien ne justifie cette théorie : la réflexion et l'histoire prouvent que, depuis les temps historiques et notamment depuis un siècle, la situation de l'ouvrier a été en s'améliorant, que les consommations des ménages ouvriers se sont accrues et diversifiées, qu'elles tendent de plus en plus à s'élever bien au delà de ce qui est strictement nécessaire à l'ouvrier pour

(1) Voy., *ante*, les textes que nous avons cités.

subsister. L'usage de plus en plus répandu du pain blanc, de la viande, du vin, de la bière, du café, du sucre, de vêtements comportant une certaine élégance, de meubles plus confortables, détruit le système qui vient d'être exposé. Ces progrès incontestables laissent l'espoir de progrès nouveaux, au fur et à mesure que la civilisation se développera. »

Les Anglais ne semblent pas avoir eu connaissance du mot « sonore » de Lassalle : aucun de leurs auteurs les plus connus n'y fait allusion. Quelques Allemands, comme Ad. Held, M. G. Cohn (1) et quelques autres, ont publié des articles pour le réfuter, mais la plupart des traités passent la question sous silence ; dans Roscher on trouve une simple allusion § 174 de son tome I et § 124 du tome III. Il dit seulement que si les ouvriers profitent de leur prospérité pour se multiplier outre mesure, leur concurrence fera baisser les salaires. Les Italiens ne semblent pas avoir cru non plus devoir relever le mot de Lassalle, qui a cependant eu un si grand retentissement dans le monde socialiste.

Voici justement quelques passages tirés du *Manuel d'économie sociale* de M. Benoît Malon, p. 233 et suiv., un auteur qui est socialiste pur. « L'appellation de la loi d'airain est peut-être excessive; il n'y a pas, en économie politique, des lois absolues dans le sens complet du mot. Ce que Lassalle appelle *loi d'airain* est plutôt une loi fortement tendantielle. — Il est évident que certaines professions, bien organisées corporativement, dans lesquelles on ne peut entrer qu'après un difficile apprentissage, peuvent pendant un temps relativement long maintenir les prix au-dessus de l'équivalent du strict nécessaire. — En revanche, la *loi d'airain* sévit de toute sa rigueur et plus que ne le dit Lassalle (?!) sur les masses des prolétaires qu'aucune organisation corporative, qu'aucune barrière professionnelle ne sauvegarde. Ici les salaires sont toujours au-dessous de l'équivalent du strict nécessaire, aussi rudimentaire qu'il puisse être... »

Page 241, l'auteur répète que la *loi d'airain* n'est que tendantielle (elle n'est donc pas d'airain). Page 239 il avait déjà exprimé une vérité... que du reste il n'applique pas. Voici cette vérité : « Je sais bien que tout est relatif dans ce monde, que,

(1) Nous signalons notamment le passage qui se trouve § 193 (p. 262) de sa *Grundlegung*.

pour rester dans le vrai, il ne faut pas pousser les principes à leurs dernières conséquences. » Eh bien, ce sage, cet homme si prudent, commence ainsi l'alinéa précédent (même page). « Quoi qu'aient pu entasser de sophismes les économistes bourgeois et les plus mauvais des industriels, on produit pour consommer. » Qu'est-ce à dire? Jamais économiste n'a pu contester cela ; on ne présente aucune citation à l'appui, car le contraire est vrai. C'est parce qu'on produit pour consommer que les choses rares sont chères ; c'est évident (Voy. l'importance de la vente, p. 296). Comment M. Malon peut-il nous accuser avec une pareille légereté ?

SECTION IV

CAUSES DES CONFLITS ENTRE PATRONS ET OUVRIERS. MOYENS DE DÉFENSE.

Si nous remontons à la source psychologique des conflits entre patrons et ouvriers, nous constatons que généralement les hommes n'aiment pas leurs supérieurs. « L'ennemi, c'est le maître, » est un vieux dicton. Ce sentiment s'explique par la répugnance de l'homme à obéir, par la jalousie ou l'envie qu'on rencontre presque dans tous les cœurs humains, enfin, par les torts que le supérieur a assez fréquemment envers son inférieur. Mais ce sentiment est souvent latent, il dort et, selon le caractère des hommes qui ont des rapports hiérarchiques, peut ne jamais s'éveiller ; on rencontre encore assez souvent entre eux des relations d'amitié et même de sincères affections.

Ces deux ordres de sentiments, le bon et le mauvais, se retrouvent généralement aussi dans les rapports entre ouvriers et entrepreneurs, ou patrons. Nous distinguons ici ces deux mots, parce que le bon vouloir est moins rare dans la petite que dans la grande industrie. Dans cette dernière, on se connaît et s'apprécie moins, une certaine raideur peut même être nécessaire quand il s'agit de commander à un grand nombre d'hommes et de

faire concorder leurs efforts avec précision. On le voit bien dans l'armée. De tout temps, le bon et le mauvais sentiment ont coexisté entre le maître et le compagnon, mais dans les temps modernes le mauvais l'emporte, d'abord par l'extension qu'a prise la grande industrie ; puis par la généralisation des droits politiques (suffrage universel); par la liberté du travail reconnu ; par la propagation de l'instruction, qui inspire aux ouvriers (à un certain nombre d'entre eux) de la dignité et souvent de l'ambition ; par l'ensemble des progrès de la civilisation et de la richesse qui donnent des aliments à la jalousie ; enfin, et surtout, par les excitations d'abord désintéressées, et ensuite de plus en plus intéressées, des meneurs socialistes et des démagogues proprement dits. Parmi les ouvriers, comme dans les autres classes sociales, il y a beaucoup d'hommes conciliants, modestes, équitables, qui ne demandent pas mieux que de vivre en paix avec le patron et de supporter avec patience et résignation les maux qui se rattachent à leur profession, car chacune a les siens, et à la vie en général ; mais il y a aussi des hommes qui ont un tempérament tout opposé. Ceux-ci sont facilement excités, la lutte est leur élément ; les gens paisibles, s'il ne peuvent se tenir à l'écart, ne les suivent qu'à contre-cœur, par camaraderie, par un esprit de corps mal entendu, parfois par crainte. Avec des gens excités il devient moins facile de s'entendre à l'amiable, et pourtant le salaire est un contrat, il faut arriver à s'entendre et, en fait, on y parvient, tant bien que mal.

Si l'on s'accorde finalement, disent les socialistes et même quelques économistes, c'est que le patron est le plus fort, l'ouvrier est obligé de céder. En parlant ainsi ils ont surtout en vue l'ouvrier isolé en face du patron. L'ouvrier est toujours supposé affamé, chargé de famille et dans l'impossibilité d'attendre, tandis qu'ils attribuent au patron une aisance que celui-ci n'a pas toujours. Et pourquoi l'ou-

vrier manque-t-il d'économies qui lui permettraient d'attendre un peu ? Le célibataire peut *toujours* (1) en avoir, et s'il n'en a pas, c'est, à de rares exceptions près, sa faute, et tout homme est responsable de ses fautes. Que le patron puisse être mis par ses ouvriers dans les plus graves embarras, on ne le conteste pas (preuve, les grèves, par exemple celle des gaziers de Londres, en 1889), mais l'on agit comme si c'était chose simple et naturelle que le consommateur pâtisse en pareille occurrence.

On parle de liberté sociale ou économique pour nier que l'ouvrier en ait sa part. Mais existe-t-il vraiment dans la société une position dans laquelle l'homme soit complètement libre ? On dépend de ses supérieurs, on dépend de ses égaux, on dépend de ses inférieurs : tantôt vous devez de l'obéissance, tantôt vous devez des égards, tantôt vous devez en appeler à la bonne volonté des gens que vous payez... chacun en trouvera des exemples autour de soi. Vous voulez donc que l'ouvrier soit seul complètement libre, pourquoi serait-il seul privilégié ?

Nous savons par expérience que, dans les discussions entre patrons et ouvriers, ce sont tantôt les uns, tantôt les autres qui sont obligés de céder. Cela prouve qu'il y a un certain équilibre entre les deux forces, et c'est ce qui paraît le plus désirable. Il se trouvera sans doute de nos jours des gens à demander que l'ouvrier l'emporte toujours ; c'est là un sentiment irréfléchi, car l'ouvrier est aussi envahissant qu'un autre homme, et s'il tire trop à soi il rompt

(1) Les socialistes disent : Comment voulez-vous que l'ouvrier fasse des économies ? il est réduit au « strict nécessaire ». — Réponse : 1. D'abord ce minimum est souvent dépassé ; 2. Puis ce minimum est calculé pour l'ouvrier marié, on parle toujours de sa famille. Par conséquent, le célibataire peut mettre de côté la part de la femme et des enfants. Ajoutons que la théorie du strict nécessaire ne s'applique qu'aux manouvriers. Ad. Smith cite, I, ch. VIII, Cantillon, selon lequel le manœuvre doit gagner au moins le double de sa subsistance pour qu'il soit en état d'élever au moins deux enfants. Le *Standard of life* fournit d'autres arguments encore.

l'équilibre, l'entreprise périclitera. Le patron n'est pas libre de donner plus de salaire que l'affaire ne comporte, il ne peut réduire à volonté les frais matériels (par exemple supprimer le chauffage), ni élever le prix de la marchandise au delà de ce que l'acheteur consent à payer et au delà des prix du concurrent. Noublions pas, d'ailleurs, que dans toute affaire, l'entrepreneur, même le plus ordinaire, représente l'intelligence (s'il n'en a pas assez, l'entreprise tombera) et les ouvriers manuels la force matérielle. L'ouvrier le plus intelligent n'est qu'un des éléments de cette force. Or la force doit être dirigée par l'intelligence. Celle-ci est nécessaire pour la production, elle est presque indispensable pour la vente. Sans vente, il n'y a ni salaires, ni intérêts, ni bénéfices. Aussi souvent l'ouvrier intelligent, grâce à sa capacité, réussit à se faire entrepreneur (les plus célèbres ont commencé par être ouvriers), l'entrepreneur incapable est forcé de rentrer dans les rangs.

Ainsi l'entrepreneur dirige et l'ouvrier, même intelligent, est dirigé, et c'est pour cette raison que les socialistes représentent le premier comme un « exploiteur » et les travailleurs manuels comme des « exploités ». On veut dire par là que l'entrepreneur impose aux ouvriers plus d'ouvrage qu'il ne leur en paye, c'est-à-dire qu'il s'empare d'un produit auquel il n'a pas droit, que l'ouvrier ne reçoit pas tout ce qui lui est dû. C'est une accusation en l'air, on se contente d'affirmer et l'on s'imagine que c'est assez. Ainsi, M. B. Malon, dans son *Manuel*, p. 180, se borne à dire : « C'est qu'en effet dans la société actuelle le capital, pour les neuf dixièmes de son effectif, n'est que du travail non payé. » C'est une assertion souvent démentie par les faits (Voy. l'*Appendice*), qui aurait besoin d'une double preuve. Sentant que cette assertion n'avait pas beaucoup de poids, M. Malon a cru devoir s'appuyer sur son maître, K. Marx. Il le fait en ces termes :

« Celui qui est destiné à devenir capitaliste se présente sur le marché des marchandises muni d'argent. Il achète d'abord des machines, des outils, des matières premières, puis, pour les mettre en œuvre, la force de travail de l'ouvrier, l'*Arbeitskraft*, l'unique source de toute valeur. Il met l'ouvrier à la besogne, lui fait transformer, au moyen des outils et des machines, les matières premières en produits fabriqués, qu'il vend plus cher qu'elles ne lui ont coûté à fabriquer. Il obtient ainsi une valeur plus grande, une plus-value (*Mehrwerth*). L'argent, momentanément transformé en salaires et en marchandises reparaît sous sa forme primitive, mais plus ou moins accru, il a fait des petits : le capital est né. »

Ce passage, bien qu'il soit guillemeté, n'est pas textuel, ce n'est qu'un résumé qui ne rend pas fidèlement la doctrine de K. Marx. Ce passage ne renferne d'ailleurs rien qui tende à prouver que l'ouvrier ne reçoit pas tout ce qui lui est dû, K. Marx a cependant essayé de prouver dans *Das Capital* que l'ouvrier ne reçoit pas le payement de tout son travail. Il commence par SUPPOSER que six heures de travail par jour suffisent à l'ouvrier pour gagner sa subsistance et celle de sa famille, et que le fabricant le force à travailler douze heures en gardant pour lui le produit des six heures supplémentaires. Quelques pages plus loin Marx oublie qu'il n'a fait que supposer les six heures et *affirme* solennellement que six heures suffisent pour gagner sa vie. Cette assertion n'est donc pas prouvée (il est plus aisé de prouver le contraire, v. l'appendice de ce chapitre) ; on ne nous explique pas non plus comment les ouvriers peuvent consentir à travailler douze heures pour le salaire de six ; ils ne sont habituellement pas aussi endurants que cela, à quoi servent donc les grèves ?

D'autres socialistes se flattent d'être plus adroits. Ils commencent par poser en principe que le travail est seul pro-

ductif (et la nature ?) et ajoutent : quand l'ouvrier a achevé un produit, peut-il le racheter avec son salaire ? Voilà une question à laquelle on ne s'attendait guère ! Un patron cordonnier fait faire par son ouvrier une paire de souliers en lui fournissant le cuir, les outils, les accessoires, le local, le chauffage et l'éclairage ; il vend les souliers 15 francs, et il en donne 6 à l'ouvrier comme salaire. Cet ouvrier ne peut pas racheter, en effet, les souliers pour ces 6 francs. Que dirait-on de l'ouvrier s'il réclamait la totalité des 15 francs ? Et nous ne rappelons pas que le patron a dû encore chercher la commande et encaisser le prix, ce qui est également travailler.

Ne nous arrêtons pas à ces niaiseries. Nous avons constaté qu'il régnait un certain équilibre de forces entre patrons et ouvriers, ce qui suppose que la supériorité oscille et s'arrête tantôt d'un côté, tantôt de l'autre. Mais les ouvriers, et c'est leur droit, ne se contentent pas d'être quelquefois ou souvent vainqueurs, ils voudraient l'être toujours, et ils ont, à cet effet, créé ce qu'ils appellent : des moyens de défenses. Ce sont, relativement aux patrons, des moyens d'attaque.

Ces moyens sont fondés sur cet adage : *l'Union fait la force ;* ils consistent, soit en grèves, soit en associations corporatives (syndicats), dites en Angleterre *Trades Unions* et en Allemagne *Gewerkvereine*.

La *grève* est une cessation collective de travail, proclamée par suite d'une entente entre les ouvriers d'une même fabrique ou d'une même profession pour forcer le ou les patrons ou entrepreneurs de leur faire certaines concessions. Le droit de se coaliser, qui était autrefois contesté (à tort) aux ouvriers (1), leur appartient actuellement tant qu'ils ne

(1) Quand Ad. Smith dit (liv. I, ch. VIII) que les ouvriers sont plus faibles que les patrons dans la lutte des salaires, il a en vue, *comme il le dit expressément*, qu'il est interdit aux ouvriers de se coaliser, tandis que les patrons, étant en petit nombre, s'entendent aisément.

commettent pas de violences, lesquelles ne sont cependant que trop fréquentes. La grève est une démonstration « par le fait » qu'entrepreneurs et ouvriers ne peuvent se passer les uns des autres, qu'en gros — mais non en détail — leurs intérêts sont communs, et que les ouvriers ne sont nullement aussi faibles qu'on le dit (1).

La question est seulement de savoir si le moyen est efficace? La réponse est aisée : la grève est un instrument et l'efficacité de tout instrument dépend de la main qui le dirige. Si la grève est ouverte à contre-temps, si l'on demande une augmentation de salaire au moment où le fabricant a trop de marchandises en magasin et vend difficilement, il ne cédera pas, la grève lui viendra même à propos ; il faut qu'il soit chargé de commandes pour céder. La grève est un instrument dangereux qui blesse ceux qui prétendent le manier, et l'on ne devrait s'en servir qu'en toute extrémité et après mûre réflexion. Malheureusement il y a des gens qui pêchent en eau trouble, ou qui ont l'ambition maladive de se mettre en avant, et ces gens réussissent parfois à engager des luttes maladroites contre les patrons. Peu leur importe le résultat, l'ouvrier démoralisé, la famille affamée, ils ont leurs vues personnelles dans l'intérêt desquelles ils exploitent sans scrupules leurs camarades trop crédules ou trop imbus d'esprit de corps.

Le mal que cause une grève est trop évident pour que les ouvriers n'aient pas songé à le réduire. Ils ont imaginé de faire des grèves partielles, c'est-à-dire de mettre des maisons en interdit (à l'index) — un chômage forcé — en imposant aux ouvriers qui continuent le travail dans les autres maisons une cotisation au profit des ouvriers qui ont dû quitter les ateliers en interdit. Mais les patrons ont pensé qu'il ne leur convenait pas de payer des subsistances

(1) Qu'ils ont même des économies, puisqu'il faut manger tous les jours.

aux grévistes, pour ainsi dire, de fournir la poudre aux ennemis, et aux interdictions partielles ils ont opposé un *Lock-out* (une mise dehors) général, ils ont affirmé leur solidarité et fermé tous les ateliers. Il en sera toujours ainsi, chaque mesure provoquera sa contre-partie et ce que nous reprochons à la plupart des hommes c'est de l'oublier. On s'écrie, en montrant le poing : je lui en dirai, je lui ferai ceci ou cela ! Et lui, que vous répondra-t-il, que vous fera-t-il ? Il vous rendra au double vos sottises et vos coups.

Pour régulariser les luttes contre les patrons, les ouvriers se sont réunis en associations coopératives (1) dont les Trades Unions ont été le type. Ces unions ont toujours commencé par réunir, au moyen des cotisations de leurs membres, un fonds de résistance pour pouvoir soutenir les grévistes par des distributions d'argent. Ces fonds ne sont cependant pas à la disposition de tous ; avant de les distribuer, les directeurs d'une union délibèrent pour savoir si la grève a été entreprise dans de bonnes conditions et si elle a des chances de succès ; sinon, pas de subvention. De cette façon on arrête ou abrège mainte grève imprudente ; néanmoins les Trades Unions restent une machine de guerre, et quelque modérés qu'en soient les directeurs, ce sont toujours des hommes nécessairement partiaux, et parfois ce sont des ambitieux qui visent à occuper une place au parlement. Jusqu'à présent les Trades Unions sont restées sur le terrain économique, mais elles paraissent de plus en plus disposées à se laisser influencer par des socialistes utopiques ou révolutionnaires.

Le bon côté des Trades Unions, sur lesquelles nous aurons à revenir plus loin, c'est : 1° qu'elles peuvent mieux répartir les travailleurs dans le pays, les diriger aux endroits où il en manque, les retirer d'où ils surabondent ; et

(1) Les ouvriers professionnels, *skilled labourer*, mais rarement les simples manœuvres.

2° qu'elles peuvent faciliter les arbitrages. Il en est de deux sortes, arbitrages *avant* et arbitrages *après* le litige. *Après*, c'est un conseil de prudhommes qui fonctionne, il prononce des jugements qu'il faut respecter comme venant d'un tribunal ; *avant*, c'est une appréciation délicate, c'est de savoir à quel prix l'ouvrier travaillera. Qu'en pareil cas on essaye d'agir sur l'entrepreneur à l'amiable, par la persuasion, rien de mieux ; mais qu'on prétende le forcer à se soumettre à l'appréciation d'un autre pour conduire ses affaires, c'est une prétention exorbitante, elle est ridicule de naïveté. D'abord, si, en suivant votre appréciation, la fabrique subit une perte, la lui rembourserez-vous ? — Non. — Eh bien, comment osez-vous avoir le front de lui imposer votre chiffre ? Puis, le plus souvent vous êtes hors d'état d'apprécier les choses à fond ; vous connaissez les généralités, mais il vous manque des éléments essentiels, certains faits particuliers que le fabricant a raison de ne pas divulguer, ses concurrents s'en empareraient à son détriment et vous ne le dédommageriez pas. En ces matières on ne peut pas aller au delà de la persuasion. Le patron et l'ouvrier sont comme des époux, personne ne doit vouloir avoir raison jusqu'au bout : *Summum jus, summa injuria*.

Ce n'est pas seulement des rapports entre patrons et ouvriers qu'on se plaint, on va plus loin et cherche à avilir ce qu'on nomme le *salariat*, le système de la rétribution fixe, certaine et connue d'avance. Il est toujours facile d'attaquer même de bonnes choses et surtout d'arrondir des phrases, quitte à les rendre creuses ; mais pour connaître la vérité, c'est la réalité des choses qu'il faut examiner. Le contraire du salariat serait l'association absolue avec l'entrepreneur, l'ouvrier attendrait le résultat de l'entreprise et en prendrait sa part, quelle qu'elle fût, et il n'aurait rien, s'il n'y a rien. Et s'il y avait perte ? car toutes les entreprises ne réussissent pas. Quel ouvrier voudrait ou

pourrait attendre et s'exposer à un pareil aléa ! Avec le revenu assuré et régulièrement payé que lui procure le « salariat » la ménagère peut régler ses dépenses de manière à joindre les deux bouts. Du reste, on sait que les ouvriers ne sont pas les seuls qui reçoivent un salaire fixe, les fonctionnaires, les employés, et beaucoup d'autres travailleurs, sont heureux de toucher régulièrement leurs mois ou leur trimestre; plus d'un en est fier, personne n'en est humilié.

Qu'a-t-on à reprocher au salaire ? Tout au plus qu'il n'est pas toujours assez élevé. A qui la faute ? Au patron, à l'ouvrier (1), au consommateur ? Dans la généralité des cas, le salaire est une résultante, il est presque un produit mathématique et ne renferme rien d'arbitraire : il est à prendre ou à laisser. Notre société se maintient parce que, comme dans toute construction, les diverses parties pèsent les unes sur les autres et se soutiennent mutuellement, comme une voûte, par cette action réciproque. Dans le nombre il y a des ouvriers qui sont moins heureux que les autres, ajoutera-t-on à leur bonheur en excitant leur mécontentement, leur envie, comme l'a fait par exemple Lassalle (*Antwortschreiben*, p. 19). « Voyez vos concitoyens, ils sont plus heureux que vous ! » Quoi qu'on en ait dit, le salariat est une organisation rationnelle et bienfaisante qui résulte de la nature des choses ; on ne pourrait s'en passer que dans un pays où chacun vivrait uniquement des produits de son champ, situation qui n'est pas la nôtre. Et pourtant on a proposé des moyens de remplacer le salariat et notamment la *coopération* et la participation aux bénéfices du patron.

Dans la coopération, un certain nombre d'ouvriers s'as-

(1) Puisque le salaire dépend (du moins en partie) de la productivité du travail. C'est le consommateur qui, le plus souvent, fait en définitive le prix des denrées (ou plutôt c'est son revenu qui le fait).

socient et deviennent un entrepreneur collectif, tout en restant travailleurs manuels. Cette définition ne s'applique qu'aux sociétés de production, celles qui ont le moins bien réussi, mais les seules qui puissent éviter le salariat. Il y a encore des sociétés de crédit et les sociétés de consommation qui ont eu beaucoup de succès, les unes surtout en Allemagne et en Italie, les autres principalement en Angleterre; nous nous bornons à les mentionner ici, les unes et les autres ayant été très souvent décrites. Les sociétés de production réussissent rarement parce que les ouvriers supportent assez mal un directeur, un chef : il leur rappelle le patron. Ce directeur est cependant indispensable, car même si le travail intérieur n'avait pas besoin d'être dirigé, il faudrait quelqu'un pour chercher des commandes ou pour vendre les produits, ce qui est souvent assez difficile.

La vente est une chose de tous les jours, de tous les instants, et l'on ne peut pas s'accoutumer à lui attribuer son importance. Personne ne fabrique si ce n'est pour la vente, personne n'ouvre un magasin si ce n'est pour la vente, personne n'apprend un métier, une profession, un art, si ce n'est pour la vente des produits de son savoir ou de son talent ; en un mot, toutes les marchandises, tous les services, veulent être placés, c'est une question de prospérité ou de ruine, dans certains cas, une question de vie ou de mort (p. 286). Nous pouvons montrer par une image le rapport qu'il y a sous le régime de la division du travail entre la production (travail dans l'atelier) et la vente, le voici :

Mettez dans l'atelier le mieux organisé et approvisionné possible un, deux, trois ouvriers coopérateurs et davantage; vous aurez des produits en proportion du nombre des bras occupés, mais par eux-mêmes ces produits ne fournissent pas un centime de salaire. S'il y a neuf ouvriers vous posez :

000 000 000

Ces neuf ouvriers, combien ont-ils gagné? Nous ne voyons encore que des zéros. Mais voici qu'une commande arrive, tout placement de produit vaut au moins *un*, on le place à gauche des zéros :

1 000 000 000

et tout de suite le travail des ouvriers acquiert une valeur correspondante. Qu'une société de production sache placer ses produits et elle se maintiendra; qu'elle ne le sache pas et elle périra; c'est une manière de dire qu'elle sache se donner un chef capable.

Nous souhaitons bonne chance aux sociétés de production, mais sans leur attribuer un effet bien sensible sur le bien-être des ouvriers ou sur l'organisation sociale. Ces sociétés sont soumises à la concurrence tout comme les individus, elles partageront en partie ou en entier les bénéfices de l'entrepreneur, mais cela fait peu de chose par tête, et si leurs membres ne s'efforcent pas de faire des économies, afin de contribuer à l'accroissement du capital national, ces sociétés seront une cause de retard pour la civilisation du pays.

Quant à la participation aux bénéfices, nous en parlons dans un autre chapitre (xxx, Entrepreneurs); elle ne se substitue pas au salaire, elles s'y joint. Au fond, c'est rarement une vraie participation qu'on offre aux ouvriers, c'est un simple don qui serait avantageusement remplacé par un système de primes et autres récompenses. Patrons et ouvriers se trouveraient bien de ces primes. Les primes sont seules justes, elles ne vont qu'à ceux qui les méritent, tandis que ce qu'on appelle (à tort) participation est un revenu que l'ouvrier perçoit, non à raison des services rendus, mais à raison de l'habileté — quelquefois des chances — de son patron, c'est un *unearned increment*.

Peu d'auteurs ont recherché scientifiquement les causes des

conflits entre patrons et ouvriers. On y était trop habitué pour en être bien frappé, et puis on exprimait le problème d'une manière un peu abstraite : « conflit entre le capital et le travail ». Nous trouvons sur ce sujet dans le *Précis du cours d'écon. pol.* de M. Cauwès, 2e éd., tome II, p. 34 et s., un passage que nous allons reproduire. « Avec les progrès de la grande industrie et le développement de la richesse générale a coïncidé un malaise social qui s'est surtout accentué depuis trente ans : une mésintelligence profonde divise les ouvriers salariés de ceux qui les emploient (1). Ce serait une erreur que de voir dans l'insuffisance de la rémunération du travail la seule cause de ce déplorable antagonisme qui, malgré la hausse parfois très forte des salaires, s'est encore envenimé depuis quinze ou vingt ans. Devant la commission des Trades Unions, l'un des représentants les plus éminents de l'industrie anglaise, M. Hewitt, déclarait même (Q. 6892) que les grèves sont surtout fréquentes, en dépit de la progression des salaires, parmi les populations ouvrières dont le niveau intellectuel est le plus élevé (ajoutons : et les salaires les plus forts).

« On ne peut guère espérer un retour complet aux pratiques anciennes de patronage intelligent au profit de l'ouvrier et de soumission confiante de la part de celui-ci (2). La nature des rapports entre le capital et le travail est totalement changée; ces rapports n'impliquent plus, d'un côté protection, de l'autre déférence. Ce sont des rapports accidentels et instables (pas toujours) où la partie autrefois la plus faible aspire à traiter d'égal à égal. La rupture des liens de patronage a fait dégénérer le contrat de prestation de travail en contrat d'intérêt purement pécuniaire. L'ouvrier est plus libre, plus indépendant, mais aussi son existence est plus nomade, plus précaire. Les conséquences morales, sociales ou économiques de cette transformation sont des plus considérables. Pour qu'elles se soient produites avec une telle intensité partout en Europe, en Angleterre comme sur le continent, il faut supposer l'action de forces nouvelles ou un courant d'opinion irrésistibles. »

(1) L'auteur cite deux monographies publiées sous ce titre : *Conflict between capital and labor*, l'une de M. Bolles (États-Unis), l'autre de M. Howell (Angleterre). L'ouvrage de Howell ne parle que des *Trades Unions*, nous aurons à le citer.

(2) « Pratiques anciennes » ?? On l'a soutenu, mais jamais prouvé, car l'homme a toujours été le même.

L'auteur ne croit donc pas que les luttes pour le règlement des salaires soient la cause principale. Il pense que l'éducation plus libérale (une meilleure instruction primaire), les relations internationales plus fréquentes, l'acquisition des droits politiques y ont une grosse part.

Au lieu de traiter des conflits en général, les auteurs se sont le plus souvent bornés à parler des grèves; il en est question dans tous les Traités d'économie politique, mais il y a aussi des monographies; citons l'*Histoire des classes ouvrières* de M. Levasseur, *Les coalitions et les grèves* de M. L. Smith, l'*Étude historique, économique, et juridique sur les coalitions et les grèves dans l'industrie*, par M. A. Crouzel. En présentant cette dernière publication à l'Académie des sciences morales et politiques en décembre 1880 M. Levasseur dit : « L'auteur a cherché par une étude consciencieuse à se rendre compte des effets produits par les coalitions. Sur 362 grèves des États-Unis, d'Angleterre, de France et de quelques autres pays, il trouve que 99 ont réussi, 96 ont amené une transaction, et 167 ont complètement échoué. Il y a donc des grèves qui réussissent : il ne serait pas juste de dire que le taux des salaires est nécessairement déterminé par la quantité du capital, et ne saurait dans aucune circonstance s'élever sous la pression d'une des deux parties intéressées dans le contrat de louage. Elles ont plus de chances de réussite quand le capital abonde ou le profit augmente : c'est pourquoi les grèves qui ont pour objet une augmentation de salaire ont plus de chance de triompher que celles qui résistent à une diminution, quoique ces dernières semblent plus dignes d'intérêt. Mais la grève est-elle nécessaire pour élever le taux des salaires quand il y a accroissement du capital, du profit ou du revenu? La statistique des salaires prouve le contraire, et l'on n'a qu'à citer l'exemple des domestiques et des ouvriers agricoles, qui n'ont jamais organisé de grève en France et dont les salaires sont au nombre de ceux qui ont le plus augmenté.

« M. Crouzel, mettant en balance les avantages obtenus au moyen des grèves et les perturbations qu'elles jettent dans l'industrie, les estime plus nuisibles qu'utiles aux ouvriers : ils ne doivent y avoir recours que lorsqu'elles sont manifestement justifiées. « Soyez armés pour la guerre, dit-il aux ouvriers dans sa conclusion, mais que ce soit pour avoir la paix.

La grève est une arme dangereuse qui ne peut servir utilement vos intérêts qu'à une condition, c'est que, toujours prête dans le fourreau, elle n'en sorte jamais ou presque jamais. »

Je ne sais dans quelle mesure on peut s'appuyer sur les proportions établies par M. Crouzel, car il n'a pas connu toutes les grèves; s'il les avait connues toutes, ses proportions auraient peut-être changé. M. Carroll D. Wright, *Commissioner of labor*, à Washington, dans son rapport pour 1887, fait un travail sur tous les strikes (grèves) des États-Unis, dans les années 1881 à 1886 compris (p. 16) et, dans ces années, 46,58 p. 100 des grèves ont réussi, 13,47 ont réussi partiellement, 39,95 p. 100 ont manqué (aux États-Unis l'opinion publique a plusieurs fois efficacement aidé les grévistes). Pour les Lock-out, nous trouvons les proportions suivantes (chiffres encore incomplets au 31 déc.) : succès complet 25,46 p. 100, succès partiel 8,58, insuccès 60,48 (1).

Extrayons maintenant un passage du livre de M. Howell : *The conflicts of capital and labour*, chap. IX, p. 372. On sait qu'il plaide la cause des *Trades Unions*. « Si nous étions appelé, dit M. Howell, à prononcer une opinion relativement aux grèves, sans avoir sur elles d'autre renseignement que leur fréquence, il nous semblerait qu'elles sont d'une absolue nécessité à l'époque actuelle ; en tout cas, elles paraissent être un élément dans les rapports entre le capital et le travail (2), et le moyen naturel et inévitable d'arriver à une solution dans les relations actuelles entre l'employeur et l'employé. Ni le raisonnement, ni les menaces n'ont encore pu nous débarrasser de cette guerre industrielle ; tout ce qu'on a pu faire, c'est de diminuer les frictions et de rendre la lutte moins désastreuse pour les combattants comme pour le public.

L'auteur dit ensuite qu'il est très aisé d'indiquer l'objet (apparent) d'une grève, mais qu'il y a cependant souvent encore des arrière-pensées, des « inconnues », qui rendent certaines grèves si obstinées et si longues et coûteuses. Des esprits pénétrants prévoient quelquefois le résultat, et s'ils ne le désirent pas tel, ils luttent sous main pour atteindre leur but (il y a sans doute des amours-propres et des intérêts indivi-

(1) Il est probable que les lock-out réussissent moins souvent que les grèves, parce que les patrons fléchissent plus vite que les ouvriers. Il y a peut-être des raisons morales qui les rendent les plus faibles.

(2) Ou mieux, entre le gain incertain et le gain certain.

duels en jeu). Voici les principales causes de grèves selon M. Howell :

1. Les salaires : obtenir une augmentation, résister à une diminution de salaire, qu'ils soient à la journée ou à la pièce ;

2. Heures de travail : demande de réduction, opposition à une augmentation du nombre des heures de travail ;

3° Limitation du nombre des apprentis ; opposition contre l'emploi d'ouvriers qui n'ont pas fait d'apprentissage, ou qui ne font pas partie de la trade union.

4° Règlement de travail. Travail à la pièce, etc.

« Moralement considérée, ajoute l'auteur, la justice ou l'injustice d'une grève dépend beaucoup des circonstances, ainsi que des moyens employés pour atteindre le but. Au point de vue économique elles sont, ou non, justifiables, selon l'état du marché au travail (*labour market*). Au point de vue pratique, toute la question se réduit à savoir s'il est expédient ou prudent d'engager une grève en ce temps, en ces lieux, pour ces réclamations-là, et à peser la possibilité ou la probabilité du succès ou de l'insuccès. Il y a bien des choses qui sont justes en théorie, mais qu'on ne saurait atteindre en pratique... » et l'auteur continue à examiner, au point de vue des ouvriers, ce que la sagesse peut conseiller dans différents cas.

Du moins les trades-unionistes ne méprisent pas le salaire, ils se mettent en harmonie avec la société telle qu'elle est. Nous avons déjà dit que les sociétés corporatives (syndicats) sont des instruments de lutte, sur lesquels on trouvera dans l'ouvrage précité et dans beaucoup d'autres d'amples enseignements. Elles ont leur utilité au point de vue des ouvriers qui en font partie, et si elles sont conduites avec prudence, elles ne feront pas de mal à la société ; mais seront-elles toujours conduites avec prudence, voilà la question, à laquelle tout le monde ne croit pas pouvoir répondre affirmativement.

Nous disions que les trades-unionistes acceptent la société telle qu'elle est, ce que ne font pas ceux qui attaquent le salariat ; mais si on ne cesse pas de l'attaquer, les économistes ne cesseront de le défendre. Écoutons Bastiat (*Harmonies*, p. 379), qui défend le salariat contre l'association recommandée de son temps (ce n'est que parce que les essais tentés alors n'ont pas réussi qu'on a introduit plus tard le mot anglais *co-operatione*, car le *mot* prime la chose). Bastiat dit :

« C'est une tendance naturelle à l'homme — et par conséquent cette tendance est favorable, morale, universelle, indestructible — d'aspirer à la sécurité relativement aux moyens d'existence, de rechercher la fixité, de fuir l'aléatoire. Cependant, à l'origine des sociétés, l'aléatoire règne pour ainsi dire sans partage, et je me suis étonné souvent que l'économie politique ait négligé de signaler les grands et heureux efforts qui ont été faits pour le restreindre dans les limites de plus en plus étroites. » Bastiat développe cette pensée et insiste sur les préférences que les hommes donnent au fixe et au certain sur tout ce qui est chanceux. Il dit entre autres choses ceci (p. 381) :

« Rien de plus simple que d'entendre le capital dire au travail : « L'expérience nous apprend que ton profit éventuel constitue pour toi une rétribution moyenne de tant. Si tu veux, je t'assurerai ce quantum et dirigerai l'opération dont m'appartiendront les chances bonnes et mauvaises. »

« Il est possible que le travail réponde : « Cette proposition m'arrange. Tantôt, dans une année, je ne gagne que 300 francs ; une autre fois, j'en gagne 900. Ces fluctuations m'importunent ; elles m'empêchent de régler uniformément mes dépenses et celles de ma famille. C'est un avantage pour moi de me soustraire à cet imprévu perpétuel et de recevoir une rétribution fixe de 600 francs. »

La plupart des économistes qui ont écrit après 1848 ont parlé du salariat et en ont montré les avantages, la nécessité même : MM. Leroy-Beaulieu (*Répartition*, p. 364), Beaudrillart (*Manuel*, p. 330), Jourdan (*Cours*, p. 342), Levasseur dans son rapport sur les travaux de M. Beauregard, Chevalier et Villey et autres. M. Gide (*Principes*, 2ᵉ édit.), en sa qualité de réformateur socialisant, cherche toute sorte de noises au salariat... sans pouvoir s'en défaire. Il constate, p. 523, que le salarié et le patron ne peuvent pas se passer l'un de l'autre. Il continue page 524 : « Il semble que, puisque la force des choses associe ainsi le travail et le capital, le plus simple serait de faire un contrat d'association proprement dit. Le travailleur dirait : j'ai apporté mes bras ; vous avez apporté votre capital, partageons. Et c'est bien là en effet qu'il faut (pourquoi ?) chercher la solution du problème. Mais les solutions les plus simples [LES PLUS SIMPLES !) sont souvent celles qui se font attendre le plus longtemps, et celle-ci, sans être irréalisable comme le prétendent

quelques économistes (quels arguments opposez-vous à ces économistes ?), n'est pas à la veille, en tout cas, de passer dans les faits (pourquoi pas, si le problème est réalisable ?). » On assiste, en lisant ces lignes, à une lutte entre la raison et le sentiment : celui-ci est socialiste tandis que la raison est économiste, mais le sentiment est toujours le plus fort, sans cela M. Gide aurait dit : cette solution « simple » (voy. *ante*), ardemment cherchée pendant des siècles par des millions d'hommes, n'ayant pas été trouvée... doit être introuvable. Du reste, les mathématiques ont fourni un argument, elles ont démontré que le capital et le travail sont des grandeurs incommensurables ; n'ayant pas de mesure commune, ils ne peuvent pas s'associer *aisément*, il faut prendre d'autres arrangements.

Du reste, M. Gide le sait, car plus loin il dit : « En supposant ces difficultés pratiques surmontées (les difficultés pratiques de la participation, citée prématurément, lisez p. 524), reste la plus grave de toutes : il s'agit de savoir quelle sera dans cette association la part respective du travail et du capital ; il ne suffit pas, en effet, de dire « partageons », reste à savoir suivant quelle règle on partagera, et malheureusement la science économique ne fournit à cet égard aucune formule rationnelle (c'est pourtant si « simple », voy. *ante*)... L'économiste qui pourrait répondre à cette question par une formule rationnelle aurait résolu la question sociale (elle n'est donc pas si « simple ») : malheureusement la science est muette sur ce point ; elle se contente de dire que la libre convention des parties fera loi, ce qui n'est pas résoudre la question, mais la nier (1). »

Dire qu'un problème ne peut être résolu mathématiquement ce n'est point le nier, c'est dire qu'il faut une solution approximative, une solution qui a lieu par voie d'entente entre les intéressés ; c'est le contrat, la convention. M. Gide reprend :

« Voilà pourquoi (faute d'une solution mathématique) le système de l'association entre le capitaliste et le travailleur n'a pu prévaloir et a été remplacé par le système du salariat. (C'est là la seule raison ?) Ce salariat est un contrat à forfait par lequel l'ouvrier se désintéresse de tout droit sur la production de son travail, moyennant une somme fixe payable par semaine ou par mois. Ce contrat offre le double avantage (c'est

(1) M. Gide a vu l'ouvrage de Thünen précité.

M. Gide qui parle) : — en ce qui concerne l'entrepreneur, de lui laisser avec la propriété définitive du produit la direction et la responsabilité de l'entreprise ; — en ce qui concerne l'ouvrier, *de lui assurer un revenu certain, immédiat et indépendant* des risques de l'entreprise (p. 525) (1).

« Un semblable contrat n'a rien d'injuste en soi, et la preuve est que d'autres, copartageants y ont également recours. » Et M. Gide cite les intérêts fixes du capitaliste, le fermage fixe en argent. » Seulement, continue l'auteur, un semblable contrat, pour être équitable, exige que les parties contractantes soient sur pied d'égalité. Tel est le cas dans les exemples que nous venons de citer. » Eh bien, M. Gide se trompe du tout au tout. L'entrepreneur qui va chez le capitaliste ayant besoin d'argent est tout aussi RELATIVEMENT FAIBLE (2) qu'un ouvrier qui va chez l'entrepreneur demander du travail. Tout le monde est à tour de rôle le fort ou le faible. Quand le fermier cherche une ferme pour tirer parti de ses semences, de son bétail, de ses instruments, etc., il est faible ; quand le propriétaire voit son domaine rester inculte, il fera volontiers les conditions les plus avantageuses à un fermier sérieux. Quant à l'ouvrier, des milliers d'exemples (comptez les grèves) nous montrent qu'ils savent résister quand les conditions ne leur vont pas, de sorte que les images citées par l'auteur de la « dragée haute » et d'Esaü vendant son droit d'aînesse tombent à plat, sans trouver d'application. Tout cela n'existe pas ; les salaires s'établissent non par une convention isolée, mais par des contrats nombreux, parfois publics et quelque peu solennels (après une grève) et tant que ces conventions durent, le prix du travail est connu d'avance, il n'y a aucune difficulté.

C'est à regret que nous continuons, car nous n'aimons pas les longues citations, mais nous sommes obligé de montrer que M. Gide raisonne avec le seul sentiment (3).

(1) Pour la pêche à la baleine et pour d'autres pêches, l'entrepreneur s'associe avec le matelot, il le nourrit en route, fournit le navire et le reste, mais le salaire du matelot consiste ou consistait en une part des produits. Il ne paraît pas que ce procédé se soit répandu.

(2) Et même davantage, car le capitaliste peut placer en valeur publique les fonds qu'il refuse à l'entrepreneur, il a le choix des placements, tandis que l'entrepreneur ne peut pas se passer de l'ouvrier : il ne fera pas de soulier sans cordonnier, pas de serrure sans serrurier.

(3) « L'école classique » dont M. Gide a soin de se distinguer à chaque instant a l'ambition de raisonner avec la raison, ce qui ne l'empêche pas, sans

« De plus, dit-il (p. 526), en se plaçant, non plus sur le terrain de la justice (l'égalité des contractants), mais sur celui de l'utilité sociale, le contrat de salaire présente un vice vraiment rédhibitoire : c'est que du moment que le travailleur est désintéressé dans le produit de son travail, il n'a plus aucun intérêt à produire, mais il a au contraire tout intérêt à fournir la moindre somme de travail possible en échange du prix que le patron lui donne. » Interrompons un moment l'auteur : comment, la justice est désintéressée quand l'ouvrier ne fait pas honnêtement son travail. Et remarquez-vous que l'auteur n'a pas le moindre blâme pour cet ouvrier qui forfait à son engagement? En serait-il de même, si le reproche s'adressait au patron? Mais parlons du vice rédhibitoire, bien que le choix de cette expression puisse être discuté. M. Gide pense-t-il que les entrepreneurs manquent tellement d'intelligence pour ne pas savoir combien l'ouvrier lui fournira de travail et ce que vaut cette quantité? Il sait pourtant que le travail à la tâche a été inventé pour corriger le défaut du travail à la journée auquel il fait allusion (une moindre somme de travail). Ainsi « l'utilité sociale » n'est pas en jeu, chaque heure de travail est payée à peu près ce qu'elle vaut. Et à qui la faute si elle ne vaut pas davantage? M. Gide vient de vous le dire.

Nous reprenons la suite de l'alinéa interrompu (p. 526) : « Il n'y a que le sentiment du devoir ou celui de la crainte — non plus la crainte du fouet, comme l'esclave, mais la crainte d'être renvoyé et de perdre son gagne-pain — qui puisse le déterminer à agir autrement (erreur : il y a encore — en dehors de l'honnêteté — l'amour-propre); or, de ces deux mobiles, le premier n'agira jamais que sur des consciences d'élite, et va en s'affaiblissant, du reste, au fur et à mesure que l'antagonisme entre le patron et l'ouvrier va s'accentuant : le second, il faut le dire à l'honneur de la nature humaine, n'a jamais réussi à obtenir de l'homme quelque chose de bon. » Les « consciences d'élite » font ici trop bon marché de la pureté de la conscience, l'honnêteté ne doit pas être affectée par l'amour et la haine. Quant aux *consciences qui ne sont* PAS *d'élite,* pourquoi la crainte de perdre leur gagne-pain ne les

doute, de se tromper parfois, mais elle mériterait d'être traitée avec moins de dédain par M. Gide, car c'est à cette école qu'il a appris les éléments de la science qu'il enseigne.

empêcherait-elle pas de voler celui qui leur fournit ledit gagne-pain. Comment donc! mais M. Gide dit précisément que seule la crainte d'être renvoyé fera travailler le mauvais ouvrier. C'est précisément « l'honneur de la nature humaine » qu'il y ait des moyens de soutenir les caractères faibles et de les maintenir dans la bonne voie. Je ne comprends pas qu'on ait pu arrondir la jolie phrase « sur l'honneur de la nature humaine » pour justifier l'homme que la crainte de manquer de pain ne peut pas maintenir dans le chemin de l'honnêteté, puisque être honnête est un « devoir » pour tout le monde et pas seulement pour les consciences d'élite. Et nous sommes loin d'épuiser nos arguments.

Encore un alinéa : « ainsi donc que le contrat de salaire puisse avoir dans certains cas particuliers (cette restriction ne concorde pas avec « le double avantage » (v. *ante*, 303), *dans certains* cas particuliers, cela veut-il dire tous les cent ans?) des avantages, nul ne le conteste, mais que cette forme de contrat devienne (elle l'est) la loi générale de nos sociétés de telle sorte que la masse des travailleurs (non d'élite?) se trouve désintéressée, volontairement ou non (?), de tout droit sur le produit de son travail (et le salaire?) et de tout intérêt dans la production (et les médailles de collaborateur?), voilà qui est contre nature (une chose contre nature qui existe, dans tous les pays, depuis des milliers d'années). On ne saurait donc considérer un semblable état de choses comme définitif. » L'auteur espère donc qu'avec le temps les ouvriers s'associeront avec les capitalistes et attendront que le produit soit vendu pour obtenir leur part; ils auront des fonds pour attendre, seront économes et prévoyants. — Il nous est impossible de partager l'optimisme de M. Gide.

Du reste, personne n'est obligé de rester dans l'indivis ni dans le salariat, car « l'association de production est la suppression du salariat » (Gide, p. 553). Un jeune homme, par exemple, célibataire, gagné au socialisme, n'a qu'à dépenser la moitié seulement de son salaire (il le peut) et l'autre moitié fera bientôt un petit capital, il s'associera avec quelques douzaines de camarades et voilà autant d'hommes arrachés au salariat. Ce moyen est archi-connu, et pourquoi y a-t-on si rarement recours? Écoutons là-dessus M. Gide qui est l'ami très actif des coopérateurs, et nous avons justement son livre

sous la main (p. 554) : « Les obstacles que rencontrent les associations coopératives de production sont assez nombreux et n'expliquent que trop leur insuccès :

« 1° Le premier et le plus considérable est le *défaut d'éducation économique* de la classe ouvrière (1), qui ne lui permet encore : — ni de trouver dans ses rangs des hommes assez capables pour diriger une entreprise industrielle ; — ni, en admettant même qu'elle les trouve, de les choisir comme gérants, leur supériorité même étant trop souvent une cause d'exclusion ; — ni, en supposant même qu'on leur confie la direction, de leur assurer une part dans les produits de l'entreprise proportionnelle aux services qu'ils rendent, la supériorité de travail intellectuel sur le travail manuel n'étant pas encore suffisamment comprise... » et ne le sera peut-être jamais, par un travailleur manuel du moins, tant qu'on enseignera aux masses que le travail manuel compte seul. Ce premier point est très exact, nous en donnons une preuve en note (2).

« 2° Le second, c'est le défaut de capitaux... Comment de simples ouvriers pourront-ils se les procurer ? — Sou à sou par leur épargne de chaque jour ? Cela peut se faire et s'est fait en effet dans quelques entreprises du domaine de la petite industrie et encore au prix de sacrifices héroïques (?), mais on ne peut y compter d'une manière générale. (Ce sont cepen-

(1) Est-ce dans les publications des socialistes qu'ils recevront cette éducation ?

(2) Un ancien négociant, M. Rampal, ami de M. Schultze-Delitzsche, membre de la Société d'économie politique, a légué au conseil municipal de Paris sa fortune de près de 2 millions pour en employer le montant dans l'intérêt des sociétés coopératives de production, fondées par des ouvriers de Paris. Or nous coupons ce qui suit dans le *Bulletin municipal officiel* du 8 novembre 1888. (On sait que le conseil municipal n'est pas hostile aux ouvriers.)

Impression, comme annexe au rapport de M. Paillot, de l'état des sommes prêtées sur les fonds du legs Rampal.

M. le Président donne connaissance de l'état des sommes prêtées sur les fonds du legs Rampal, dont la Commission avait demandé l'impression à la suite du rapport de M. Paillot.....

M. Lyon-Allemand tient à déclarer qu'à son avis la cause principale de l'insuccès de la plupart des sociétés coopératives de production est l'instabilité des directeurs, dont la majeure partie reste à peine un an en exercice. Il en sera toujours ainsi tant que ces directeurs dépendront des ouvriers auxquels ils ont à donner des ordres.

Ce sont surtout les sociétés subventionnées qui réussissent mal, leurs capitaux leur ayant coûté si peu de peine à acquérir, qu'elles ne se donnent pas beaucoup de peine pour les garder.

dant les seules bonnes entreprises, les seules qui ont des chances de succès.) En se faisant prêter les capitaux sans intérêts par l'État? L'expérience a été faite en 1848, mais les 3 millions distribués de la sorte n'ont pas porté bonheur (doux reproche) aux sociétés qui les avaient reçus. L'argent donné, surtout quand il est donné par l'État, se gaspille le mieux du monde..... » (Et celui prêté par la commune? Voy. la note de la page précédente.)

« 3° Enfin le dernier écueil, c'est qu'elles *tendent à reconstituer les formes mêmes qu'elles se proposaient d'éliminer* (c'est l'auteur qui souligne), à savoir, l'organisation patronale avec le salariat, tant il est malaisé de modifier un état social! (M. Gide est ici d'une injustice criante, ce n'est pas la société, — mais pas du tout — c'est la nature humaine qui est en jeu. Ce fait prouve que le salariat n'est pas, comme le dit M. Gide, *contre nature*.) Du jour, en effet, où ces associations ont réussi, la plupart se ferment et, refusant tout nouvel associé, engagent des ouvriers salariés, en sorte qu'elles deviennent tout simplement des sociétés de petits patrons... » C'est la nature humaine!

M. Gide entre, comme on le pense bien, dans des développements optimistes; les autres économistes français sont bienveillants pour la coopération, mais sans lui attribuer une grande influence. Chez les Anglais et les Américains les opinions sont partagées. M. Fr. Walker a raison d'insister sur ce point, que la coopération n'est pas une union entre le capital et le travail, mais entre l'entrepreneur et l'ouvrier, ce que nous avons d'ailleurs dit dans notre définition. Les ouvriers associés peuvent très bien avoir emprunté leur capital (voy. la note précéd.). M. Walker, dans *Political economy*, p. 357, dit qu'en s'associant, les ouvriers ont un double but : se débarrasser d'un maître et se partager ses bénéfices. Il ajoute que les économistes attribuent à la coopération encore trois autres avantages : 1° la coopération ferait cesser les grèves; 2° les ouvriers travailleront avec plus d'ardeur et plus de soins, sans rien gâcher; 3° la sobriété se trouverait encouragée. Le moraliste ajouterait que la coopération agirait favorablement sur la moralité de l'ouvrier.

M. Walker passe ensuite aux difficultés que la coopération doit vaincre. Il distingue entre les sociétés de consommation

qui semblent réussir et les sociétés de production dont la plupart ont sombré en France, en Angleterre, aux États-Unis et ailleurs (p. 360, *the most discouraging, if not of the most disastrous character*). L'auteur cite M. Harrison « a distinguished labor champion » qui parle dans le même sens. Quelles sont donc les causes de ces insuccès? Il n'y en a qu'une : c'est que ces sociétés n'ont pas le directeur qu'il leur faut. Sans un directeur qui joue le rôle d'un entrepreneur, ils ne peuvent pas réussir, et M. Walker a d'autant plus raison d'insister, qu'il est convaincu que les bénéfices de l'entrepreneur ne sont pas pris sur les salaires des ouvriers. Un grand nombre d'auteurs, dans différents pays, s'expriment de la même façon; les socialistes sont également contre la coopération, parce que celle-ci reconnaît la propriété individuelle.

Comme nous aurons à parler ailleurs plus amplement de la participation, nous nous bornons à résumer ici un passage de *The conflicts of capital and labour*, par George Howell, p. 474 et suiv.

« L'*industrial partnership* », termes qui ont, comme on le verra, une signification plus large que notre « participation aux bénéfices », cette partnership serait peut-être le meilleur moyen, dit-il, d'approfondir certains rapports entre les profits et les salaires, et d'essayer d'arriver — défalcation faite de ce qui est dû au capital — à rendre plus égal ce qu'on paye (à l'entrepreneur) pour la direction et la surveillance des travaux d'une part, et pour le travail de l'autre. Pour que la répartition se fasse équitablement, et que chacun ait sa part légitime, il est nécessaire d'évaluer exactement la valeur de l'usine et des machines, d'établir le montant des capitaux circulants et le prix des matières premières. On aura aussi à indiquer les traitements des employés et les salaires des ouvriers, de manière qu'on puisse minutieusement (with precision) calculer les frais de production. On inscrira soigneusement (*carefully*) toutes les recettes et les dépenses, on les balancera, et le profit serait divisé « dans les proportions convenues en commençant l'en-

(1) C'est une erreur de croire que l'entrepreneur est payé pour la direction et la surveillance des travaux, il est surtout payé pour avoir organisé l'entreprise et pour s'exposer à des risques. S'il a bien calculé les chances, s'il a tout prévu et possède l'intelligence et les vertus nécessaires pour bien diriger, sa récompense sera belle. Si l'affaire va mal, il n'a aucun gain, uniquement des pertes.

treprise », M. Howell a raison de dire : voilà la vraie *participation*. Il sait cependant qu'on en a essayé une autre, celle qui consiste à faire purement et simplement un cadeau à la fin de l'année. Mais il ne fait pas grand cas de ce moyen trop vanté et qui ne résiste à aucune des difficultés qui se présentent dans la vie industrielle. Hélas! la passion ne tient pas compte de l'expérience.

SECTION V

INTERVENTION DE L'ÉTAT DANS LES RAPPORTS ENTRE PATRONS ET OUVRIERS.

L'intervention de l'État, il serait plus correct de dire l'intervention du gouvernement, peut s'opérer de différentes façons. Le gouvernement étant chargé de la police, et l'on sait combien le sens de ce mot est large, il peut avoir mainte occasion d'intervenir très légitimement, très utilement dans les matières qui sont du domaine économique. Ainsi, en vertu de ses pouvoirs de police, il tient la main à ce que les ateliers soient rendus salubres, à ce que des précautions soient prises contre les accidents, à ce que l'organisation des manufactures ne facilite pas l'immoralité dans les rapports entre les deux sexes.

C'est encore en vertu des mêmes pouvoirs que les divers gouvernements ont promulgué des lois sur le travail des femmes et des enfants dans les manufactures, et ont institué des Inspecteurs de fabriques pour veiller à la santé et à la sécurité des travailleurs. Si, au début, quelques économistes se sont opposés à ces créations, c'est qu'ils ignoraient l'étendue des abus, mais surtout, c'est qu'ils craignaient que, le premier pas franchi, on ne sût plus s'arrêter; car il n'y a que le premier pas qui coûte, et c'est la mission spéciale des économistes de mettre un frein aux abus de l'esprit autoritaire (1). Il peut leur arriver, en pareil cas,

(1) Au fond, ce sont les parents qui ont abusé de leurs pouvoirs sur les enfants, et la police doit l'empêcher.

d'abonder un peu dans leur propre sens, celui de la liberté ; quand on veut redresser un arc, il faut le courber un moment dans l'autre sens, les deux tendances opposées se neutralisent et l'on arrête entre les deux extrêmes.

Après les affaires de pure police viennent les questions où les solutions sont plus délicates, et où l'économiste a un devoir strict de défendre la liberté. De cet ordre est, par exemple, la fixation de la durée de la journée de travail. Cette journée était autrefois excessive, mais elle s'est sensiblement raccourcie, tout en restant encore assez longue. Dans quelques pays le législateur a cru devoir fixer un maximum, en n'accordant aux ouvriers adultes que onze heures ou douze heures par jour et pas davantage. Cette mesure laissait à désirer, puisque les lois qui la prescrivaient, prévoyant qu'elle aurait beaucoup d'inconvénients, indiquaient elles-mêmes les autorités qui pourraient donner la permission de ne pas obéir à la loi, car il fallait éviter à l'industrie les trop grosses pertes et aux consommateurs des souffrances inutiles. Peut-être voulait-on aussi adoucir ce qu'avait de dur cet empiètement sur les droits d'un homme libre, qui consistait à lui interdire de travailler au delà d'une certaine heure.

Limiter les heures de travail, c'est influer directement ou indirectement, selon les cas, sur les salaires. Sans doute, jusqu'à présent, la limitation de la journée de travail, comme elle est restée assez longue, n'a pratiquement fait aucun mal, le plus souvent la journée réelle n'atteint pas la journée légale ; la limitation ne peut gêner que dans certains cas déterminés. Mais on a le droit de craindre que la mesure ne soit considérée comme un précédent, et que, les intérêts électoraux aidant, on ne se mette à raccourcir la journée en vue d'intérêts particuliers plutôt que de la justice. Soit dit en passant, on a quelquefois parlé d'ouvrir des négociations internationales pour faire égaliser la journée

dans les différents pays et pour convenir d'autres mesures protectrices des ouvriers. La Suisse l'a essayé deux fois, mais sans succès. Malgré la brochure écrite avec talent sur la matière par M. G. Adler (1), nous ne croyons pas que ces efforts aient des chances pour aboutir; mais si un traité pouvait intervenir, c'est le pays qui a la plus courte journée qui servirait de modèle, et dans ce cas les pays dont les ouvriers sont les plus lents, les moins habiles (et les moins bien nourris) pâtiraient (2). Et nous supposons que les divers États tiendront ou pourront tenir leurs conventions dans l'ardente lutte des concurrences internationales.

En dehors des matières économiques que la police peut revendiquer, il en est à laquelle elle ne doit pas toucher. Telle est la question des salaires. Il y eut un temps, sans doute, où l'autorité ne se gênait pas de fixer les prix et les salaires ; mais c'était au temps du servage, au temps où les rois s'imaginaient que personne n'avait le droit d'exercer un métier sans leur permission, au temps aussi où l'on brûlait les hérétiques et noyait les sorcières, où l'on commettait des horreurs sans nombre. Cette époque-là ne peut pas nous servir de modèle. On dira qu'il est resté des vestiges de cette époque ennemie des lumières, on citera, par exemple, la prétention de taxer le pain. Hâtons-nous de faire remarquer que la taxe du pain est considérée comme une mesure de police plutôt que comme une mesure économique. La police, objectera-t-on, n'a pas tous les droits qu'elle s'attribue; c'est ainsi que la police de Pierre I[er] de Russie faisait couper à ses sujets incomplètement civilisés les cheveux et les pans des pardessus qui dépassaient une certaine longueur (afin de les mettre au niveau de la civili-

(1) *Die Frage des internationalen Arbeiterschutzes*, Munich et Leipzig, G. Hirth, 1888.

(2) Sur la valeur inégale du travail des ouvriers, voy. *Work and Wages*, par Th. Brassey, Londres, *Bell and Daldy*, 1877 ; Young, *Labor in Europe*, etc., page 368, et d'autres ouvrages.

sation occidentale), et l'on pourrait citer d'autres exemples analogues. Or, en taxant le pain, on limite le taux du salaire des boulangers, car le salaire entre dans les frais de production, et l'autorité qui fixe le prix du pain n'admet comme variable que le prix de la farine, tout le reste est censé immuable.

De nos jours, en taxant le pain, la police a le tort d'attribuer à une dépense de 10 à 20 centimes par jour (c'est le maximun de ce qu'elle peut avoir à réduire sur le prix que le boulanger établirait librement) un effet assez grand sur les ouvriers pour les croire capables de causer des émeutes. L'argent n'a plus la même valeur qu'autrefois, et on ne mange pas que du pain. D'un autre côté, que diraient messieurs les conseillers municipaux qui traitent ainsi les boulangers, si on voulait taxer les produits qu'ils fabriquent eux-mêmes : ils crieraient à la violence et au scandale. Ne fais pas aux autres ce que tu ne voudrais pas qu'on te fît.

La question de l'intervention gouvernementale, on le voit, est devenue de plus en plus une question de sentiment et non de raisonnement, et nous devons d'autant moins insister ici sur ce point, que nous avons déjà traité la matière à un autre endroit (ch. XVI). Il suffit de dire que l'industrie actuelle, surtout la grande, est si différente de celle du moyen âge, qu'il ne viendra à l'idée d'aucun gouvernement de fixer les salaires ; s'il arrivait qu'un gouvernement, poussé par le socialisme, passât outre, il ne pourrait qu'arrêter le travail. Même si les droits des gouvernements étaient illimités, ce qu'ils ne sont pas, ils ne seraient jamais en état de venir à bout de tous les calculs compliqués nécessaires pour fixer les prix et les salaires, qui sont influencés par tant de choses. Ces calculs dépassent même les facultés des mathématiciens les plus célèbres ; il faut pour atteindre un résultat approximativement

satisfaisant le concours persévérant de tous les intéressés... et leur bonne volonté. Sans transaction il n'y a pas d'accord.

De nombreux écrits ont paru sur les matières effleurées dans cette section, et en effet, plusieurs exigeraient des monographies étendues pour être exposées convenablement et discutées. Aucun des auteurs que nous avons consultés ne nous a fourni la matière d'une citation à la fois courte et instructive. Nous trouvons cependant une bonne page à emprunter à M. Cauwès (*Précis*, 2e, édit. II, p. 55) : « La fixation légale des salaires a rencontré des défenseurs parmi les socialistes. Dans le système social exposé au Luxembourg, en 1848, par Louis Blanc, le droit au travail avait pour corollaire l'égalité des salaires; or, l'égalité des salaires imposée par la loi ne serait autre chose que le communisme avec toutes ses injustices et ses abus (1). »

« Une autre solution a été mise en avant, celle d'un minimum légal, afin d'éviter l'insuffisance des salaires ; on abandonnerait à la concurrence les variations qui pourraient se produire au-dessus de ce minimum; mais l'État assumerait l'obligation de payer une subvention si le minimum n'était pas atteint. Ce système exposait l'État à un double risque : 1° l'extension indéfinie des charges dues à l'accroissement de la population, qui ne serait plus contenu par le sentiment de la prévoyance; 2° l'improductivité d'un travail accompli en dehors de l'aiguillon de la nécessité et du sentiment de la responsabilité. En France, l'expérience des ateliers nationaux a été faite en temps de révolution ; mais, en Suisse, à Genève, elle a continué depuis 1846 jusqu'en ces derniers temps. Chaque fois que les vicissitudes du marché industriel mettaient en souffrance la fabrique genevoise, les ateliers nationaux étaient ouverts. Depuis 1873 surtout, la stagnation des affaires avait peuplé les ateliers d'ouvriers sans travail, parmi lesquels les oisifs volontaires étaient en majorité. L'État y dépensait beaucoup et les travaux se faisaient peu et mal. Comme en France, en 1848, les habi-

(1) Chez les socialistes postérieurs, les « collectivistes », il n'y aurait pas lieu à fixation de salaire, une heure de travail normal valant une heure de travail de même nature. Toutefois les heures d'un travail qualifié vaudront des multiples de l'heure ordinaire; mais qui formulera le tarif de ces multiples?

tudes de fainéantise, d'insubordination et d'intempérance s'y étaient implantées. Les ateliers nationaux de Genève ont été licenciés en 1877. »

Les ateliers nationaux répondent plutôt au droit au travail et en quelque sorte aux caisses de chômage; la garantie d'un minimum serait plutôt la défense intimée au patron d'offrir moins que ce minimum légal; il aimerait mieux ne rien offrir du tout.

APPENDICE AU CHAPITRE SALAIRE.

On dit si souvent que les capitalistes ont tout et les ouvriers rien, ou aussi qu'on ne donne pas leur part aux ouvriers, que nous croyons devoir reproduire ici quelques documents qui montreront que ce reproche est sans fondement et doit être sévèrement qualifié. Les matériaux qui existent et qui nous ont passé sous les yeux sont si nombreux qu'on en remplirait des volumes; nous ne prendrons donc que des pièces récentes, en ne citant que deux passages anciens pour prouver que la question, ou l'expérience, n'est pas nouvelle, et nous n'insisterons pas sur cette circonstance pourtant assez importante que les salaires sont fixes et certains.

1. — Dans *Ansichten der Volkswirthschaft* (édit. de 1861, p. 261), M. Roscher cite un travail de Godard, où ce dernier démontre que sur 100 entreprises tentées ou mises en train, 20 périssent avant d'avoir pu prendre racine, 50 à 60 végètent plus ou moins longtemps, en danger constant de tomber, et que 10 au plus réussissent. Le savant économiste de Leipzig confirme ces observations d'après sa propre expérience.

2. — M. Schmoller, qui est très bienveillant pour les ouvriers dans son *Arbeiterfrage*, cite le *Calendrier des actionnaires* (en allem.) de 1863, d'après lequel, parmi 57 compagnies industrielles (industries diverses) 24 n'ont payé *ni intérêt ni dividende;* parmi 130 compagnies de mines et usines 98; parmi 38 filatures et manufactures de tissage 9; parmi 24 compagnies de navigation à vapeur 6. M. Schmoller, en citant ce fait, montre que Lassalle a quelquefois raisonné avec une *unehrlichen Dunkelheit* (une obscurité déloyale, c'est-à-dire, il s'est servi d'un équivoque voulu).

3. — Dans les *Annales parlementaires* de Belgique, séance du 30 mars 1886 (salle du sénat), on lit p. 757 (c'est le ministre des finances qui parle) :

« Les ouvriers se plaignent de l'insuffisance de leurs salaires et demandent en même temps la réduction des heures de travail.

« Sans doute leur position est digne du plus vif intérêt.

« Mais n'est-elle pas le résultat inévitable d'une situation exceptionnellement difficile et dont la durée dépasse toutes les prévisions?

« Il s'agit surtout de l'industrie charbonnière. Eh bien, Messieurs, voici quelques chiffres qui en résument la situation. Ils ne comprennent malheureusement pas les résultats de 1885, qui n'ont pu être encore recueillis partout :

« De 1876 à 1884, la moitié des charbonnages a donné un déficit de 73,471,000 fr. L'autre moitié a donné des bénéfices montant à 92,375,000 fr., soit, pour huit ans, un excédent d'une vingtaine de millions comme rémunération de l'énorme capital engagé.

« En 1884, le salaire moyen s'est abaissé de 3 fr. 35 c. à 3 fr. 5 c., salaire moyen de la journée de travail des hommes, des femmes et des enfants. Mais le prix de vente, qui était de 10 fr. 17 c., est tombé à 9 fr. 53 c. la tonne. Ainsi 64 centimes de réduction, dont le salaire n'a supporté que la moitié, alors que, d'autre part, le prix de toutes choses n'a jamais été aussi bas. »

Le produit des mines s'est réparti ainsi qu'il suit pour la période 1876 à 1884 :

Ouvriers	56,61 p. 100.
Capital	1,26 —
Frais	42,13 —

Si l'on avait distribué aux ouvriers toute la part du capital, celui-ci étant ainsi fourni gratuitement, il y aurait eu 20 fr. 40 c. d'augmentation annuelle pour chaque ouvrier, soit 7 centimes de plus par jour de travail.

Ces chiffres ont assurément leur éloquence; mais je ne veux pas y insister aujourd'hui. Nous aurons sans doute l'occasion d'y revenir.

4. — S'appuyant sur ces faits, M. Pernolet, membre de la Chambre des députés (de France), faisait le raisonnement suivant :

Les 20,701 ouvriers des houillères du Nord ont dû faire, en 1881, à raison de 300 journées de travail par an et par ouvrier, 6,210,300 journées, qui ont été payées 20,529,406 francs : c'est-à-dire 3 fr. 306 en moyenne par journée des différentes catégories de travailleurs.

D'autre part, les 2,751,914 francs payés aux actionnaires comme rétribution du capital correspondant à 0 fr. 443 par journée d'ouvrier, c'est-à-dire que l'ensemble des exploitations houillères du Nord en 1881 peut être considéré comme ayant occupé 20,701 ouvriers de toutes sortes qui, touchant moyennement 3 fr. 75 par jour de travail, en auraient consacré 0,443 à la creation, à la réparation, à l'entretien, au renouvellement, à l'administration de tout ce qui constitue l'industrie dont il s'agit : toutes choses aléatoires au début, longtemps improductives, quelquefois ruineuses, mais toujours nécessaires pour assurer aux populations qui vivent de cette industrie la régularité et la sécurité de leur existence.

J'ai même eu occasion autrefois de constater, pour le même département du Nord, qu'en considérant les résultats des exploitations houillères pour une longue suite d'années — qui n'ont pas été toutes prospères — les dividendes touchés par les actionnaires (c'est-à-dire la part des capitaux engagés dans

ces entreprises) ne représentaient guère que la valeur d'un bock de bière par journée d'ouvrier.

Voilà à quoi se réduit la part du sacrifice fait par l'ouvrier travaillant aux mines du Nord, pour créer et entretenir ces exploitations qui assurent l'existence paisible de sa famille!

Voilà ce qu'est, en chiffres exacts, *l'usurpation des fruits du travail par l'oisif qui vit dans l'opulence;* voilà ce que les colporteurs de *la bonne parole* appellent *la tyrannie du capital*, *les vols des bourgeois!*

Il est à désirer que les ouvriers comprennent qu'un capital bien employé l'est habituellement à leur profit, et que si certains capitaux sont si peu dignes de considération de la part des populations laborieuses, ce ne sont pas ceux qui sont consacrés à l'exploitation des mines. (Cité par l'*Écon. franç.* du 3 avril 1886.) Voy. plus loin le n° 10.

5. — Nous avons annoncé dernièrement, lisons-nous dans le *Temps* du 22 avril 1886, qu'une certaine agitation s'était fait remarquer parmi les ouvriers des forges de Commentry-Fourchambault (Nièvre).

Le calme est aujourd'hui revenu aux forges.

L'agitation récente donne un certain intérêt au compte rendu de la dernière assemblée générale des actionnaires de cette Société.

Le rapport constate que l'exercice 1884-1885 a été particulièrement mauvais; la crise économique a atteint, plus qu'aucune autre, l'industrie métallurgique; tandis que la production de la houille avait été, en 1883-1884, de 7,505,000 hect., elle a été, en 1884-1885, de 5,893,000 hect. seulement; la production de la fonte est tombée de 22,000 tonnes, en 1884, à 12,000, en 1885; les fers et aciers sont tombés de 16,000 tonnes à 11,000; les mouleries, de 21,000 à 19,000. Cette mauvaise situation a nécessité le renvoi d'un certain nombre d'ouvriers.

Les bénéfices nets se sont élevés à 160,195 fr. seulement et n'ont permis de répartir aucun revenu.

Le rapport reconnaît d'ailleurs, en terminant, que la Société a dû renouveler son outillage pour lutter contre la concurrence : elle a dû dépenser deux millions pour créer de nouvelles installations, justifiées par la nécessité d'améliorer les conditions du travail. (*Temps*, 22 avril 1886.)

6. — On lit dans le *Staats. u. R. Anzeiger* (*Journ. off. de Prusse et d'Allem.*) du 18 mai 1886, que 103 sociétés par actions, ayant ensemble un capital de 374,225,841 marks (1 fr. 25), ont obtenu en 1879 un produit net total de 8,592,304 m., soit 2,29 p. 100, et en 1885, le capital d'alors étant de 364,125,084 m., elles ont eu un excédent total de 19,301,085, soit 5,30 p. 100 (intérêts et bénéfices de l'entrepreneur). Le journal allemand attribue ce progrès aux droits protecteurs introduits dans l'intervalle... nous nous abstenons de toute réflexion sur ce point, nous constatons seulement que les bénéfices ne sont pas excessifs.

7. — *The Economist*, de Londres, du 20 avril 1887, ayant analysé 327 comptes rendus de compagnies industrielles allemandes, a trouvé les résultat suivants pour l'année 1886 :

	Comp. industrielle.	Comp. de mines.
Augmentation de dividendes..............	59	14
Diminution de dividendes	66	20
Mêmes dividendes qu'en 1885.............	29	10
Point de dividende en 1885 ni en 1886....	26	27
N'ayant jamais eu de dividende...........	76	30

8. — Le *Temps* du 14 décembre 1888 extrait du *Journal de Bruxelles* (sans indiquer de date) un travail, dont nous reproduisons le passage suivant. Il s'agit des résultats de l'année 1887.

Ces 100,739 ouvriers ont donné un produit total de 18,378,624 tonnes en 1887, représentant une valeur de 147,674,000 francs. Le prix moyen de la tonne a continué à décroître. Il a été de 8 fr. 04, soit 0 fr. 21 de moins qu'en 1886.

Le montant des salaires distribués aux ouvriers des charbonnages a été de 82,100,000 francs, donnant par ouvrier une moyenne de 815 francs, en hausse de 37 francs sur 1886. On peut évaluer à 1 fr. 80 pour les femmes, 1 fr. 45 pour les garçons et 1 fr. 25 pour les filles la moyenne du salaire quotidien, ce qui fait ressortir à 3 fr. 26 le salaire moyen de l'ouvrier adulte du fond. Le nombre réel des jours de travail a été de 289, soit 76 jours de chômage.

Dans une famille de cinq personnes, en supposant le père et deux enfants occupés à la mine, on arrive à trouver un revenu total de 2,445 francs. Si la femme travaille également, le total est de 3,260. On est loin de l'âge d'or de 1872 à 1876, alors que la moyenne du salaire annuel, calculé sur le pied de 289 journées de travail, était de 1,047 francs en 1872, de 1,353 en 1873, de 1,184 en 1874, de 1,163 en 1875, de 1,031 en 1876. A cette époque, une famille placée dans les conditions de notre hypothèse aurait eu, en 1873, ou 4,059 fr. ou 5,412 francs.

Déduction faite des charges financières, le produit des charbonnages a été réparti en 1887 comme suit : salaires, 82,100,000 francs ; frais d'exploitation, 56,833,000 francs. Le prix de revient moyen de la tonne a donc été de 7 fr. 56. Le bénéfice à la tonne, égal au prix de vente, moins le prix de revient, c'est-à-dire à 8 fr. 04, moins 7 fr. 56, a été de 0 fr. 48. Sur le total de la production, le bénéfice général a donc été de 8,741,000 francs.

Il résulte de ces chiffres que, si le capital cessait de percevoir sa part sous forme de bénéfice et qu'elle fût intégralement attribuée aux ouvriers, la situation de ceux-ci ne serait pas fondamentalement changée, et l'Eldorado de leurs rêves serait aussi loin que jamais de sa réalisation ; en effet, 8,741,000 francs partagés entre 100,739 ouvriers donneraient un supplément de 86 francs par tête qui, joint aux 815 francs du salaire moyen, formerait un total de 901 francs. Tels sont les renseignements généraux sur l'état de l'industrie minière en Belgique.

9. — Voy. aussi, dans mon *Annuaire de l'écon. pol.* de 1888 (Paris, Guillaumin), p. 492 et 493, la liste officielle des compagnies des mines de France qui sont en gain ou en perte.

10. — Le *Journal off.* du 26 novembre 1889, que nous venons de recevoir, montre qu'il n'y a pire aveugle que ceux qui *refusent* de voir. Lisez la demande soumise à la Chambre de donner 150,000 francs aux grévistes du Nord, et la réponse du ministre des travaux publics (M. Yves Guyot).

CHAPITRE XXIX

LES INTÉRÊTS DU CAPITAL

Le capital est un agent de production, et sa part dans la répartition des produits s'appelle généralement *intérêts*. On désigne assez souvent ces derniers, et non sans raison, comme le loyer du capital; J.-B. Say et Cherbuliez, par exemple, se sont servis de cette expression dans leurs Traités.

Si l'on admet que le capital contribue à la production, il est difficile — moralement impossible — de lui contester son droit à une rétribution. Nier les fonctions du capital, c'est prétendre qu'on fait la traversée de la Manche aussi commodément à la nage qu'en bateau à vapeur, ou qu'on aplatit l'acier aussi aisément à la main qu'avec un marteau-pilon, ou encore qu'on peut tisser de la toile sans fil et sans métier. Nier la rétribution, c'est prétendre aussi qu'on a le droit de se servir des biens d'autrui sans l'assentiment du propriétaire, que chacun est tenu de mettre à la disposition du premier venu ses bateaux, ses voitures, sa maison, ses animaux, son argent et le reste, sans autre condition que celle de se faire rendre intacte et avant de mourir les objets empruntés. Nous n'avons encore rencontré personne qui se soumettrait à une pareille loi, et si elle existait, chacun s'empresserait de cesser toute épargne et se mettrait à consommer le capital acquis.

On a cependant soutenu et naturellement sans bonnes

raisons, qu'on ne devait pas d'intérêts au prêteur d'un capital ; mais nous n'avons pas à nous arrêter à ces excentricités, nous observons les faits, nous les raisonnons et cherchons la vérité toute simple. En observant, nous constatons tous les jours que des capitaux se prêtent et que l'emprunteur paye au prêteur une somme déterminée, convenue pour tout le temps où il fait usage de son capital, qu'il rend ou plutôt rembourse ensuite. L'emprunteur est très heureux de pouvoir temporairement disposer du capital, et il ne fait aucune difficulté pour payer un loyer.

Voilà le fait, sa justification scientifique, c'est-à-dire la justification par la raison et par la nature des choses, ne semble pas dificile. Quand il y a prêt d'un capital, deux personnes sont en présence : 1° un emprunteur, nous le mettons en premier, parce que le plus souvent c'est lui qui prend l'initiative ; 2° un prêteur. Ajoutons 3° qu'il y a entre ces deux hommes une transaction, une affaire.

1° Pourquoi l'emprunteur s'adresse-t-il au capitaliste ? Évidemment parce que ce dernier détient un capital dont l'autre espère pouvoir tirer avantageusement parti. Un capital, ne l'oublions pas, est un agent de production ; l'emprunteur, en disposant de cet agent, compte augmenter sensiblement la quantité de ses produits ; l'instrument (le capital) peut même être tel que sans lui certains travaux sont impossibles. C'est donc l'utilité que le capital aura pour lui que l'emprunteur est disposé à payer, et il peut d'autant mieux le faire, qu'il prendra le payement — les intérêts — sur l'excédent des produits dû au capital.

2° Le prêteur a une double raison pour accepter le loyer (ou l'intérêt) et pour se croire en droit de l'accepter. D'abord, il sait qu'il a rendu service, et tout service mérite salaire (les services gratuits sont de la charité ou de la politesse, mais ne sont pas du domaine des affaires, soit des échanges) ; puis, la seconde raison est que, pendant le

temps où il abandonne l'usage de son capital à un autre, il est obligé de s'abstenir de s'en servir, il en est privé, et il peut demander une indemnité pour ce qu'il manque de gagner par l'absence de son capital (1).

3° La transaction qui a lieu entre ces deux personnes est un contrat de louage; mais comme, au point de vue du louage, il y a deux sortes de capitaux, ceux qu'on rend en nature et ceux dont on rend l'équivalent, on emploie des termes différents dans les affaires qui les concernent. Le mot *location* indique plus particulièrement que l'emprunteur est tenu de rendre en nature l'objet qu'il a emprunté, une maison, un cheval, et la rétribution s'appelle loyer. Le mot *prêt* est usité de préférence quand l'emprunteur rend, non l'objet, mais une valeur identique, par exemple, une somme d'argent, ou aussi du blé, s'il en avait emprunté pour en rendre la valeur sous cette même forme.

Dans les affaires où l'objet est rendu en nature, la location est évidente; l'emprunteur n'a pas été un moment propriétaire de l'objet dont il paye l'usage ou l'emploi. Quand il s'agit d'un prêt où l'on rend l'équivalent (matières fongibles, qui se remplacent), c'est une valeur et non un objet déterminé qu'on prête. C'est par exemple 1,000 francs. L'emprunteur étant forcé de détruire ou de transformer les objets qui représentent les 1,000 francs, ne peut pas les rendre en nature, le prêteur ne s'y attend pas, et, pourvu qu'on lui verse 1,000 francs, l'identité des pièces lui est indifférente. Et l'on comprend que pendant un temps convenu l'emprunteur jouit constamment de la valeur des 1,000 francs empruntés : aujourd'hui il achète du fer, demain il échange le fer contre des tissus, après-demain

(1) C'est presque enfoncer une porte ouverte que de prouver qu'il est juste de se faire payer un loyer; il aurait à la rigueur suffi de dire qu'il est dans la nature de l'homme de ne pas prêter gratuitement ses capitaux (sauf peut-être à un ami); ni Rodbertus, ni Lassalle, ni K. Marx, ni Proudhon — sans parler des vivants — ne l'auraient fait. C'est encore un trait de caractère chez la plupart des hommes, de vouloir que *les autres* se sacrifient.

les tissus contre du bois; sous n'importe quelle forme, il a toujours une valeur de 1,000 francs augmentée des bénéfices qu'il a pu faire. De même pour le blé, quand on doit un hectolitre de blé, n'importe lequel, c'est une valeur énoncée en autre chose que du numéraire.

Faisons remarquer que le loyer (brut) se compose (pour le loueur) : 1° de l'indemnité qu'on paye pour avoir le droit de jouir de l'objet loué (loyer net) ; 2° du montant nécessaire pour maintenir l'objet en bon état et pour l'amortir ; 3° l'assurance des risques, quelquefois une rente pour rareté, etc. Le prêt se décompose en indemnité et en assurance, mais comme on rend la même valeur, il ne saurait être question d'amortissement.

Dans tous les cas où il y a location ou prêt, deux points influent sur la rétribution : l'importance de la chose prêtée et la durée du prêt, ce qui s'explique très simplement dans le langage vulgaire, en disant qu'un prêt de 1,000 francs coûte plus qu'un prêt de 100 francs, ou le loyer d'une maison plus que le loyer d'un cheval, et qu'un délai de deux ans vaut le double d'un délai d'*un* an. On comprend en effet que, plus un capital est important, plus il rend de services à l'emprunteur, c'est-à-dire plus ce dernier voit sa production augmenter par suite du concours de ce capital, plus aussi il peut élever la rétribution qu'il acquitte pour le droit d'en faire usage. Le prêteur, de son côté, éprouve une privation d'autant plus grande que son capital est plus important, plus puissant, et il est naturel que la rétribution soit proportionnelle. Quant à la durée, il est évident qu'elle est un élément essentiel dans tout prêt, toute location. On loue pour un jour, pour un mois, pour un an et au delà, et l'on paye le plus souvent chaque jour de privation (1). Aussi l'énoncé du taux de la rétribution

(1) Il y a sur ce point quelques légères différences dans la pratique, mais nous n'avons pas à nous y arrêter.

indique toujours le temps, par exemple 5 p. 100 par an (souvent on omet les mots « par an », comme sous-entendus).

Nous avons distingué entre les capitaux qu'on rend en nature et ceux qu'on emprunte sous la forme d'une valeur et qu'on rembourse en une somme équivalente. La manière de rendre service de ces capitaux n'est pas tout à fait la même, la chose qu'on loue n'est pas toujours destinée à contribuer à la production, par exemple une maison d'habitation, mais l'économiste distingue le service du travail. Dans ce cas, le capital (la maison) travaille pour le prêteur (loueur), puisqu'elle lui produit un loyer, mais il rend un service à l'emprunteur en lui fournissant un logement, c'est-à-dire un objet de consommation ; le locataire ne l'a donc pas loué à titre de capital et il ne lui demande aucun travail. Du reste, un prêt d'argent peut se trouver dans le même cas, et être, non un capital, mais un objet de consommation, par exemple quand il sert à faire un voyage d'agrément. Généralement, cependant, les capitaux en numéraire sont empruntés pour les affaires (on emprunte une valeur), l'emprunteur transforme les espèces de manière à les faire travailler, à les faire produire. Par exemple il achète les matières premières et les instruments sans lesquels les produits désirés ne peuvent pas être établis ; il opère ou dirige le travail de transformation, de production, et c'est sur le résultat de son industrie qu'il acquitte le loyer ou les intérêts du capital emprunté.

Mais à quel taux ? Ici, comme toujours lorsqu'il est question d'un prix, on peut commencer par dire que c'est l'offre et la demande qui fixent le taux de l'intérêt (le prix du loyer du capital). L'offre et la demande sont d'autres mots pour *abondance* et *rareté*, dont on connaît le genre d'influence. Ajoutons l'action de la sécurité ou du défaut de cet élément, ainsi que l'effet de l'ensemble des circons-

tances qui encouragent ou découragent les entreprises (voy. le chap. *Crédit*). Quand le courant de l'opinion est favorable aux affaires, les prêts s'accordent plus facilement, les capitaux semblent se multiplier, mais la demande maintient le taux des intérêts à un niveau moyen. Si le courant est défavorable, on prête peu, les capitaux semblent se raréfier et naturellement l'intérêt monte. Mais, même en temps de crise, on distingue parfaitement les bonnes affaires et on leur fait des conditions plus douces.

On pourrait demander s'il y a un rapport nécessaire entre le taux de l'intérêt et la productivité des capitaux prêtés, car, on ne doit pas l'oublier, c'est des capitaux prêtés qu'il s'agit ici, et non de ceux que leur propriétaire ferait valoir — ou travailler — lui-même. Quand le propriétaire prête son capital, il ne reçoit pas tout ce que son argent a rapporté, il n'a que sa part convenue ; or la convention tient-elle compte des résultats probables ? En général non, et c'est juste, car on loue à forfait, à prix fixe, en tenant compte sans doute des chances aléatoires, mais en ne s'écartant pas trop des termes moyens, car il y a un *cours* pour les intérêts. Cependant il est des cas où le rapport entre le taux de l'intérêt et la productivité du capital existe. Par exemple, dans un pays neuf, dans des colonies. Là les agents naturels (la terre, etc.) coûtent peu ou rien, l'industrie est encore rudimentaire, le capital peut obtenir des résultats exceptionnels et consentir à payer un loyer plus élevé. Et en fait, le taux des intérêts est plus élevé dans les pays neufs et les colonies que dans les contrées où la civilisation est ancienne et la population dense. Cela vient de ce que les capitalistes n'aiment pas prêter à des gens établis au loin et qu'ils ne peuvent pas surveiller ; cela leur paraît aventurer leurs fonds, et en pareil cas il leur faut une forte prime d'assurance, que l'emprunteur est d'ailleurs presque toujours en état de payer.

Dans les vieux pays, les banquiers sont nombreux, les affaires variées et le taux de l'intérêt — sous le régime de la concurrence des prêteurs — n'a qu'un lointain rapport avec la productivité des emplois. Il s'établit un taux général des intérêts qui résulte de la situation du marché des capitaux. Les conjonctures commerciales influent naturellement sur ce marché ; ainsi, si les ventes sont faciles, la production s'étendra, il lui faudra plus de capitaux, qu'elle demandera au marché, quitte à causer une hausse. C'est de cette façon que la productivité des capitaux réagit sur le taux de l'intérêt. Abstraction faite de ces fluctuations, le taux de l'intérêt, pour les divers placements, tend toujours à s'égaliser, sauf les cas individuels, les égards qu'on aura pour tel ou tel emprunteur et les autres circonstances qui peuvent se présenter.

On a soulevé la question suivante : le capital augmente-t-il simplement la quantité des produits, ou accroît-il aussi leur valeur? Nous ne reproduisons la question que pour protester contre l'emploi incorrect du mot *valeur*. Le capital dont il est question ici étant un instrument de production plus ou moins puissant, il contribuera à l'accroissement de la masse des produits : si, à la main, on fait dix objets par jour, avec une machine appropriée on en fera 100 ou 1,000, mais la valeur n'est pas en rapport avec la quantité produite. Il se peut qu'on ait mulplié un objet passé de mode, que personne n'achètera. Mais, dira-t-on, si le capital n'augmente pas la valeur des produits, ou ne crée pas de la valeur, comment payer le capitaliste ? C'est l'affaire de l'emprunteur. Il est sûr d'une chose, c'est que le capital augmentera la production ; seulement il peut se dire que, lors même que l'accroissement de l'offre fait baisser le prix de l'unité, la masse des marchandises fournira une compensation. Lorsqu'on ne produisait que 10 objets par jour, on les vendait 10 francs pièce, cela fai-

sait 100 francs; depuis qu'on en fabrique 100 par jour, le prix est descendu à 3 francs, mais 100 fois 3 font 300, c'est 200 francs de plus qu'autrefois, la valeur a donc triplé. Supposons maintenant que l'emprunteur s'était trompé, et qu'il n'y eût pas de plus-value, il serait en perte et il devra payer sur ses propres fonds les intérêts du capital. C'est toujours le sort de l'entrepreneur, il court des risques.

Mais si le capital a pris la forme d'une valeur, si l'on a emprunté 1,000 francs? Dans ce cas, le gain dépendra de l'emploi qu'on fera de l'argent. Cet emploi ne pourra qu'augmenter les produits, mais leur valeur est déterminée par d'autres facteurs.

Les emprunts de valeurs — d'une somme d'argent — prennent deux formes différentes : le prêt proprement dit, c'est de celui-là que nous avons parlé jusqu'ici, et l'escompte. Dans le prêt, les intérêts se payent *après*, dans l'escompte *avant* qu'on ait fait usage du capital ; c'est dans la pratique des affaires qu'on apprend à distinguer les cas où l'une des formes du prêt est préférable à l'autre; disons seulement que l'escompte a généralement lieu pour les courtes dettes, qui sont payées par anticipation ; on ne paye alors que ce que la somme qui sera due vaut aujourd'hui. Une somme de 100 francs due dans trois mois peut ne valoir aujourd'hui que 99 francs ; c'est 99 francs que le banquier donnera à l'emprunteur. Des savants (v. plus loin) ont cru devoir considérer tous les prêts comme des affaires d'escompte : Je vous prête 100 à 5 p. 100; c'est comme s'il disait : Je vous remets aujourd'hui 100 francs à la condition que vous m'en remettiez 105 l'année prochaine. Il ne nous semble pas que cette explication du prêt à intérêt vaille mieux que celle où l'on dit simplement : Je vais vous prêter 100 francs à la condition que vous m'indemnisiez en me payant 5 francs par an. L'élément *temps* et l'élément *abstinence* se trouvent dans les explications.

Autre question. Le lecteur pourrait croire que le capital ne produit que de quoi payer des intérêts, ce serait une grande erreur. Normalement le capital doit se reproduire avec un excédent, c'est sur cet excédent (qui renferme les intérêts, les autres frais et les bénéfices) que l'emprunteur prend ce qu'il faut pour payer le loyer convenu — les intérêts du capital. Il est des affaires dans lesquelles la reproduction du capital avec intérêts et accessoires a lieu en une seule fois et à court délai. On achète des pommes de terre en avril; on les plante, etc.; on les récolte en août, on les vend et le capital a achevé sa révolution, il s'est reproduit avec tous les bénéfices qu'il doit apporter. Un cordonnier achète du cuir; bientôt les souliers sont faits et le remboursement a lieu. De même le meunier, qui n'a pas besoin de beaucoup de temps pour moudre les 10 hectolitres de blé qu'il vient d'acheter, la farine lui procurera le capital avancé avec intérêt et bénéfices. Mais il y a aussi des affaires qui ont besoin de temps pour accomplir leur révolution. Par exemple, on achète à crédit (c'est emprunter) une machine de 20,000 francs, qui ne reproduit sa valeur qu'en plusieurs années. S'il faut dix années pour amortir le capital déboursé, la machine devra rapporter, pour chacune de ces dix années : 1° les intérêts du capital emprunté, soit 1,000 francs; 2° 2,000 francs pour l'amortissement; 3° l'entretien de la machine; 4° un bénéfice pour l'entrepreneur. Dans dix ans la révolution du capital sera accomplie, il se sera reconstitué en rapportant peu ou prou selon les prévisions plus ou moins sagaces de l'entrepreneur et selon ses chances.

Au lieu d'une machine, j'aurais pu citer une maison. Le loyer doit renfermer une prime d'amortissement. Si le propriétaire ne la met pas tous les ans de côté, il pourra se trouver devant une maison à reconstruire sans posséder les fonds nécessaires à cette opération.

Nous avons eu l'occasion de dire que le capital *produit;* évitons tout malentendu, nous n'avons pas voulu donner à entendre par là que (sauf quelques rares exeptions) le capital travaillait tout seul : déposez sur l'enclume un marteau et des barres de fer, le marteau prendra-t-il la peine de faire des clous? Non, il faudra toujours que l'homme intervienne, puisque le capital n'est qu'un instrument. C'est seulement en cette qualité qu'il produit. Et les fonds d'État, les actions et autres emprunts rapportant intérêt? Les rentiers, sans doute, n'ont qu'à toucher leurs revenus, mais qu'a-t-on fait des fonds empruntés? Ne travaillent-ils pas pour produire la rente à payer?

Nous devrions maintenant, pour être complet, parler des adversaires du prêt à intérêts, mais pour éviter les doubles emplois, nous n'aborderons cette matière qu'en discutant les opinions des auteurs.

Dans ce chapitre nous nous écarterons de l'ordre suivi dans les précédents — le lecteur n'y perdra rien, c'est là l'essentiel — afin d'honorer un ouvrage remarquable et dont nous pensons beaucoup de bien, quoique nous aurons plus souvent l'occasion de le critiquer que de le louer. C'est que ses erreurs mêmes sont instructives et font penser. Cet ouvrage est de M. le professeur E. de Böhm-Bawerk, le tome Ier, intitulé : *Geschichte und Kritik der Kapitalzins-Theorieen* (Histoire et critiques des théories sur l'intérêt du capital, Inspruck, Wagner, 1884) et le tome II, *Kapital und Kapitalzins* (Le capital et les intérêts, même librairie, 1889). Dans le premier volume, l'auteur passe en revue toutes les opinions émises sur la théorie du prêt à intérêt, il discute chacune de ces opinions, et naturellement croit les réfuter; dans le tome II, il expose sa propre théorie. Nous allons adopter l'ordre qu'il a suivi et examiner de près ses appréciations. Sauf une ou deux fois, nous sommes en état de vérifier toutes ces citations; mais nous ne nous bornerons pas à le suivre ou plutôt à l'accompagner en discutant, s'il y a lieu, ses vues, nous mentionnerons les au-

teurs dont les ouvrages auront paru postérieurement à son livre, si ces ouvrages présentent du nouveau.

Le « problème de l'intérêt du capital » est ainsi formulé par l'auteur (p. 2) : « D'où et pourquoi le capitaliste reçoit-il sans cesse et sans peine cette affluence de biens? » C'est le problème théorique, l'auteur le distingue du problème d'utilité sociale, qui consisterait par exemple à justifier l'intérêt du capital par cet argument que, si l'on ne payait pas d'intérêt, le capital ne se formerait pas; on lèserait ainsi un intérêt social de premier ordre, mais c'est pour l'auteur un point secondaire; ce qu'il cherche, ce sont les arguments théoriques (ou irréfutables), et s'il s'en tient uniquement à la théorie, c'est qu'il pense (à tort, selon nous) qu'elle n'a pas encore complètement justifié l'intérêt du capital comme une sorte de nécessité découlant de la nature des choses.

Nous ne pouvons consacrer que quelques lignes à l'antiquité et au moyen âge, deux époques où l'opinion publique et les avis des esprits les plus distingués étaient défavorables au prêt à intérêt. Dans l'antiquité on était hostile au travail et au commerce, et on ne pouvait que comprendre les banquiers dans le mépris qu'on avait pour les professions considérées comme basses. Avec cela, les emprunts des négociants étaient rares, mais ceux des pauvres, des dissipateurs, etc., fréquents. De plus, le taux de l'intérêt était élevé et les créanciers étaient très durs.

La défaveur qui s'attachait au prêt à intérêt passa d'autant plus facilement dans le christianisme, que la masse des premiers chrétiens était plutôt pauvre que riche, et la plupart des prêteurs devaient être des publicains. On sait combien ils étaient détestés. Mais la Bible s'était également prononcée contre le prêt à intérêt, de sorte que les docteurs du moyen âge avaient, pour les soutenir dans leur haine contre les intérêts, les deux plus grandes autorités, Aristote et l'Écriture sainte; mais la nature des choses est plus forte que la plus puissante autorité humaine : les intérêts économiques ne cessèrent de lutter contre l'Église, et ils finirent par la vaincre. Il n'entre pas dans notre cadre d'exposer les idées qui ont eu cours chez les anciens ou chez les pères de l'Église, ni même de raconter par quelle série d'arguments on a passé pour arriver à justifier l'intérêt du capital; nous devons cependant rappeler que les capitaux qu'on connaissait alors apparaissaient sous la forme

d'une somme d'argent, de sorte qu'on trouvait très fort cet argument : L'argent ne fait pas de petit — c'est à Aristote (1) que cet argument remonte ! Et ce n'est qu'après des siècles que quelqu'un eut l'idée qu'avec ce stérile argent on pouvait cependant acheter des instruments productifs, des terres, des maisons... et personne n'objecte contre l'encaissement des loyers ! Mais nous ne devons pas nous arrêter sur ce curieux mouvement des esprits ; nous sautons d'un bond jusqu'à la fin du dix-huitième siècle, à une époque où le prêt à intérêt fut considéré comme légitime dans le monde laïque et bientôt aussi par l'Église, et il ne s'agissait plus que de trouver des théories scientifiques. Une première théorie existait dès le premier jour où l'intérêt fut légitimé, cette première théorie consistait précisément dans les arguments mis en avant en sa faveur et que nous allons résumer en ces mots : le capital produisant un bénéfice à son propriétaire, ce dernier, en le prêtant ou louant, a naturellement droit à un loyer. On avait donc renversé cette fameuse et vieille doctrine de la stérilité de l'argent, et l'on avait montré qu'en transformant l'argent (Aristote avait déjà reconnu que l'argent n'était qu'un intermédiaire. Voy. *ante*, p. 59) il pouvait devenir fécond. Ce point acquis, les premiers économistes avaient à le démontrer et à le développer.

Commençons par Turgot qui, parmi les physiocrates, est presque le seul, mais un puissant champion du prêt à intérêt.

(1) Aristote partageait les préjugés de la Grèce, pays très civilisé sous plusieurs rapports, mais qui sous d'autres n'avait atteint ni l'Égypte ni l'Assyrie, ni peut-être la Chine. Voici un passage (*J. off.* du 23 juin 1886) extrait des comptes rendus de l'Académie des inscriptions, qui montre que l'intérêt du capital était connu en Assyrie.

M. Jules Oppert communique la traduction d'un texte qui contient un jugement relatif à une créance garantie par des revenus du débiteur. En voici la traduction :

« Une mine et demie d'argent (1,406 fr.), créance de Nadin-Marduk, fils d'Igisa, de la tribu de Nur-Sin, sur Itti-Marduk-Balat et Nabu-Musetiq-Urri, les fils de Zixya, de la caste des prêtres de la Grande Déesse. Cette créance portera des intérêts en raison d'une drachme par mine et par mois, qui s'ajouteront à la dette ; à partir du premier Tebes les intérêts courront à leurs dépens. Au mois de Tamouz (juillet), ils payeront l'argent et les intérêts. Tout le revenu, quel qu'il soit, en ville et à la campagne, sera le gage de Nadir-Marduk, et nul autre usufruitier n'aura de privilège sur lui jusqu'à ce qu'il ait touché son argent et les intérêts. Chacun d'eux est garant solidaire des autres. (Suivent les noms des deux magistrats et du greffier), Babylone, le 25... (cinq jours avant la date d'où commencent à courir les intérêts), l'année de la proclamation de Cambyse, roi de Babylone. »

Dans ses *Réflexions sur la form. et la distrib. des richesses*, § 59 et suivants, il démontre l'utilité des capitaux, même sous la forme d'argent : on n'a qu'à acheter une terre. Mais on peut aussi employer son capital autrement, par exemple (§ 60) en avances pour les entrepreneurs de fabrication ou d'industrie. Turgot montre (§ 61) que le capital (argent) permet d'acheter des matières premières, de payer les ouvriers, etc., de vendre les produits, dont le prix renferme le capital — que le fabricant remploie — et un profit, dont il vit. Ce sont des idées que Turgot développe dans les §§ suivants. Aînsi, § 69 : « On voit, par ce qui vient d'être dit, comment la culture des terres, les fabriques de tout genre, et toutes les branches de commerce roulent sur une masse de capitaux ou de richesses mobilières accumulées qui, ayant été d'abord avancées par les entrepreneurs dans chacune de ces différentes classes de travaux, doivent leur rentrer chaque année avec un profit constant (p. 45) (1).

Les §§ 71 à 73 traitent du prêt à intérêt et montrent que l'emprunteur paye volontiers ce loyer, puisqu'il a tiré profit du capital. Le § 74 expose le « vrai fondement de l'intérêt de l'argent » et commence ainsi (p. 47) : « On peut donc louer son argent aussi légitimement qu'on peut le vendre; et le possesseur de l'argent peut faire l'un et l'autre, non seulement parce que l'argent est l'équivalent d'un revenu et un moyen de se procurer un revenu, non seulement parce que le prêteur perd pendant le temps du prêt le revenu qu'il aurait pu se procurer, non seulement parce qu'il risque son capital, non seulement parce que l'emprunteur peut l'employer à des acquisitions avantageuses ou dans des entreprises dont il tirera de gros profits : le propriétaire peut légitimement en tirer l'intérêt par un motif plus général et plus décisif. Quand tout cela n'aurait pas lieu, il n'en serait pas moins en droit d'exiger l'intérêt du prêt par la seule raison que son argent est à lui. Puisqu'il est à lui, il est libre de le garder; rien ne lui fait un devoir de le prêter : si donc il le prête, il peut mettre à son prêt telle condition qu'il veut... »

Cette dernière phrase est un peu trop générale dans son expression, on pourrait en abuser. En somme, on trouverait au

(1) Édit. Guillaumin.

besoin dans les lignes ci-dessus presque tous les arguments qu'on a fait valoir plus tard, notamment l'*abstinence* de Senior (la privation de Bastiat) et autres. Mais on trouve, avec quelques répétitions, encore d'autres arguments dans le « Mémoire sur le prêt d'argent » (p. 103 et s.). Nous ne citerons que les paragraphes 26 et 27 de ce mémoire (p. 123), parce que nous ne partageons pas, sur son interprétation, la manière de voir de M. de Böhm-Bawerk.

Dans ces paragraphes, Turgot ouvre une polémique contre Pothier (*Traité des contrats de bienfaisance*) qui dit : « L'équité veut que dans un contrat qui n'est pas gratuit, les valeurs données de part et d'autre soient égales, et que chacune des parties ne donne pas plus qu'elle n'a reçu et ne reçoive pas plus qu'elle n'a donné. Or, tout ce que le prêteur exige dans le prêt au delà du sort principal, est une chose qu'il reçoit au delà (?) de ce qu'il a donné, puisque, en recevant le sort principal seulement, il reçoit l'équivalent exact de ce qu'il a donné. « (Et le payement ? puisque le prêt *n'est pas gratuit* ». Voilà encore un raisonnement où parle le sentiment et non la raison). Pothier n'admet de loyer que pour les choses qu'on ne détruit pas par l'usage.. « Mais il n'en est pas de même, continue Pothier, des choses qui se consomment par l'usage, et que les jurisconsultes appellent *choses fongibles* (remplaçables). Comme l'usage qu'on en fait les détruit, on n'y peut pas concevoir un usage de la chose outre la chose même, et qui ait un prix outre celui de la chose ; d'où il suit qu'on ne peut céder à quelqu'un l'usage d'une chose sans lui céder entièrement la chose et lui en transférer la propriété... « (Ainsi, selon Pothier, pour une maison qui a coûté 20,000 francs nous pouvons donner légitimement 1,000 francs de loyer par an, mais pour la même somme de 20,000 francs espèces, rien n'est dû !)

Nous ne reproduisons pas la polémique en entier, mais seulement les passages saillants de la réfutation que Turgot oppose à la proposition qu'on vient de lire... (p. 27). « Ce que le prêteur exige, dit-on, de plus que le sort principal, est une chose qu'il reçoit au delà de ce qu'il a donné... Mais où nos raisonneurs ont-ils vu qu'il ne fallût considérer dans le prêt que le poids du métal prêté et rendu, et non la valeur, ou plutôt l'utilité dont il est pour celui qui prête et pour celui qui emprunte? Où ont-ils vu que pour fixer cette valeur il fallût

n'avoir égard qu'au poids du métal livré dans les deux époques différentes, *sans comparer la différence d'utilité qui se trouve à l'époque du prêt entre une somme possédée actuellement et une somme égale qu'on recevra dans une époque éloignée?*... Or, si une somme actuellement possédée vaut mieux, si elle est plus utile, si elle est préférable à l'assurance de recevoir une pareille somme dans une ou plusieurs années, il n'est pas vrai que le prêteur recoive autant qu'il donne lorsqu'il ne stipule point l'intérêt, car il donne de l'argent *et ne reçoit qu'une* promesse. Or, s'il reçoit moins, pourquoi cette différence ne serait-elle pas compensée par l'assurance d'une augmentation sur la somme, proportionnée au retard? Cette compensation, c'est précisément l'intérêt de l'argent. » Turgot montre ici très bien l'effet du temps; avec un peu plus de précision et de développement, il nous offrait la théorie de M. de Böhm-Bawerk.

Autre passage de Turgot (p. 129) : « Mais, disent nos raisonneurs (car il faut les suivre dans leur dernier retranchement), l'on ne peut pas me faire payer cet usage de l'argent, parce que cet argent était à moi; j'en étais propriétaire, parce qu'il est de la nature du prêt des choses fongibles que la propriété en soit transportée par le prêt, sans quoi elles seraient inutiles à l'emprunteur. Misérable équivoque encore! Il est vrai que l'emprunteur devient propriétaire de l'argent considéré physiquement comme une certaine quantité de métal. Mais est-il vraiment propriétaire de la *valeur* de cet argent? Non, sans doute, puisque cette valeur ne lui est confiée que pour un temps, et pour la rendre à l'échéance... » M. de B.-B. ne veut pas entendre parler de cette distinction entre la valeur et le métal; je le regrette : elle me paraît d'autant plus naturelle, que je n'ai pas besoin de métal pour prêter une valeur, j'ai le billet, le chèque, même une simple recommandation avec garantie (ouverture d'un crédit, etc.). Et la privation subie par le prêteur, ne compte-t-elle donc pas?

Adam Smith n'examine pas la question à fond. Il constate ce fait connu, que celui qui dispose d'un capital et l'emploie dans l'industrie veut en tirer profit. Voyez par exemple I, ch. VI, (p. 149) : « Il n'aurait pas d'intérêt à employer ces ouvriers, s'il n'attendait pas de la vente de leur ouvrage quelque chose de plus que le remplacement de son capital, et il n'aurait pas d'intérêt à employer un grand capital plutôt qu'un petit, si ses

profits n'étaient pas en rapport avec l'étendue du capital employé » (on sait que le *profit* renferme les intérêts et le bénéfice).

M. de Böhm-Bawerk caractérise les théories qui ont été émises par les successeurs d'Adam Smith et les classe ainsi :

1° Théories indéterminées (*farblos*, sans couleur), ce sont ceux qui s'arrêtent aux opinions de Turgot et Smith ;

2° Théorie de la productivité du capital ;

3° Théorie du prêt de l'usage (*Nutzung*) du capital ;

4° Théorie de l'abstinence ;

5 Théorie du travail ;

6° Théorie de l'exploitation de l'ouvrier par le capitaliste (socialisme) ;

7° Les éclectiques.

L'auteur passe en revue ces théories et les discute longuement, avec beaucoup de science, beaucoup de pénétration et souvent beaucoup de raison, mais aussi avec quelques idées préconçues. Ayant déjà une théorie à lui, celle de l'échange (nous l'exposons plus loin), il ne pouvait pas trouver bonnes les autres — c'est dans la nature humaine — et les juge un peu trop sévèrement. Néanmoins ses opinions méritent d'être étudiées à fond ; malheureusement il pouvait disposer de tout un volume, et moi je n'ai que quelques pages, dont je dois réserver la plupart à la polémique.

1° *Théories indéterminées.* — Nous avons déjà dit qu'il s'agit des premiers successeurs de Turgot et Smith. Il parle ici de Sartorius, Lüder, Kraus, Hufeland, Murhard, Schmalz, Soden, Lotz et autres Allemands ; de Ricardo, Torrens, Malthus, Mac Culloch, Whaieley, Chalmers, Macleod, parmi les Anglais ; Germain Garnier, Canard, Droz parmi les Français. Il reproche à ces auteurs de n'avoir rien ajouté au stock de nos connaissances et parfois de s'être trompés. Je consacrerai seulement quelques lignes à Lotz, nullement parce qu'il a combattu (en 1821) les idées de J.-B. Say, mais à cause des opinions singulières qu'il a émises et qu'on a encore exprimées récemment. Voici ce que dit Lotz (cité p. 96) : « Le capitaliste ne peut exiger, sur le produit des travailleurs, que la valeur des matières livrées, le montant des frais d'entretien des ouvriers, la valeur des instruments... Ce serait là exactement la rente du capital (!) que le capitaliste peut demander de l'ou-

vrier qui travaille pour lui, et c'est la part qui lui revient de ce que le travail a pu tirer de la nature. Quant à un bénéfice du capital, c'est-à-dire d'une indemnité due au capitaliste pour les avances qu'il a faites, il ne saurait en être question. » Lotz a la réputation d'avoir été un savant intelligent, mais ce qu'il vient de dire ne le ferait pas croire. Étant donné que, amitié et charité à part (faits proportionnellement très rares), *personne* ne prête ses capitaux pour rien. Lotz aurait dû savoir que sa thèse est contraire à la nature humaine. L'homme n'est pas un ange (est-ce que les anges se sacrifient pour le premier venu ?), et que, ange tant que vous voudrez, il ne se donnera pas *la peine* de créer un capital qui ne doit apporter aucun profit. Eh bien, Lotz sait tout cela, car, après avoir soutenu sa thèse, il finit par reconnaître qu'il faut cependant rétribuer le capital ; sans cela, on n'en aurait plus. Et on ne peut pourtant pas s'en passer. S'il en est ainsi, le sens commun lui prescrivait de parler autrement du capital (1) qu'il ne l'a fait.

2° *Théorie de la productivité du capital.* — Cette théorie est attribuée à J.-B. Say, qui l'émit dès 1803. Lauderdale, à peu près à la même époque, la trouva aussi. Cette théorie est claire, et elle a trouvé beaucoup de partisans. Elle est exposée dans le troisième chapitre du livre premier de son *Traité :* le capital se compose des outils, de l'entretien des travailleurs, des matières premières, puis des constructions et des monnaies, « Les capitaux sont entre les mains de l'industrie un instrument indispensable sans lequel elle ne produirait pas. Il faut, pour ainsi dire, qu'ils travaillent de concert avec elle. C'est ce concours que je nomme le *service productif* des *capitaux.* » M. de B.-B. demande, mais *comment* le capital produit-il sa *plus-value ?* — Je reproche au savant professeur d'avoir adopté l'expression Mehrwerth, inventée dans cette forme par K. Marx. J'ai plusieurs raisons, mais je me bornerai à dire que M. de B.-B. prend le mot *valeur* beaucoup plus strictement, plus à la lettre que Say et la plupart de ses successeurs ; il distingue nettement entre produire plus de *produits* et produire plus de *valeurs.* Nous aurons à y revenir. Ce qu'il reproche surtout à Say, c'est un manque de précision. Une fois il dit : « Le capital

(1) De nos jours encore, il y a des auteurs qui commencent par démolir des institutions qu'ils sont finalement obligés de déclarer indispensables; pour ma part, je trouve cela imbécile.

employé paye les services rendus, et les *services rendus* produisent la valeur qu'il remplace. » C'est donc le capital qui produit la valeur (la plus-value), et une autre fois (II, ch. VIII) il dit : « L'impossibilité d'obtenir aucun produit sans le concours d'un capital met les consommateurs dans l'obligation de payer, pour chaque produit, un prix suffisant pour que l'entrepreneur qui se charge de sa production puisse acheter le service de cet instrument nécessaire. » Ici, il faut que la plus-value existe d'abord, par suite de la bonne volonté du consommateur, pour que le capitaliste consente à employer son capital, ou l'entrepreneur à le louer. M. de B.-B. trouve que ces deux passages se contredisent, l'un faisant de l'action du capital une question de production, et l'autre une question de répartition. Il ne me semble pas qu'il y ait là contradiction. Les forces productives du capital ne seront employées que si l'on pense que le consommateur en payera les frais : ces deux choses se tiennent.

Parmi ceux qui partagent les vues de Say citons Thünen, Riedel, Glaser, Rœsler, M. Roscher et autres; en France, Rossi, Jos. Garnier, M. M. de Molinari, Cauwès et Leroy-Beaulieu. En Angleterre et en Amérique, Lauderdale, Carey et autres suivent une doctrine qui ne s'éloigne pas beaucoup de celle de Say. M. de Böhm-Bawerk finit le chapitre par quelques critiques qui ne s'appliquent pas toujours à Say. Ainsi Say n'a jamais cru que le capital produisait tout seul, il n'a pas douté une seconde qu'il fallait un homme pour mettre en train la force productive du capital. Quant à la nature de l'effet du capital, à savoir, augmente-t-il les produits ou accroît-il la valeur? Say ne s'est pas prononcé, et je ne m'en étonne pas, il ne distinguait pas ces deux caractères, car tous les produits avaient pour lui une valeur échangeable, c'étaient des richesses. Pour Say la chose essentielle était que le capital augmentât la masse des produits, et ce point est incontestable.

3. *Théorie du prêt de l'usage* (Nutzung) *du capital.* L'auteur considère cette théorie comme une subdivision de la précédente. Elle distingue l'usage du capital de la propriété du capital, et dans le prêt à intérêt, ce que l'on loue, c'est l'usage, les forces productives du capital. Cette doctrine est déjà contenue dans la théorie de J.-B. Say, parce qu'elle suppose la productivité du capital, et Say, en disant que le capital fournit des services productifs, et en considérant séparément ces services

du capital, il a été l'initiateur de ceux qui parlent de la location de l'*usage* du capital (au lieu de : la location du capital). Cette théorie de l'*usage* (*Nutzung*) a été développée par de nombreux économistes, dont les plus célèbres sont Hermann et MM. Knies et Menger. M. de B.-B. analyse et discute leurs opinions en détail, et attaque ensuite la théorie de l'*usage* dans son ensemble ; c'est cette attaque que nous allons discuter très brièvement à notre tour, l'espace ne nous permettant pas d'entrer dans de nombreux détails.

Il faut d'abord expliquer au lecteur français, qu'il y a dans la langue allemande deux mots : *Nutzung* et *Nutzleistung*, et c'est sur la fine nuance qui distingue ces deux mots que tout roule. *Nutzung* est un mot un peu vague, c'est l'usage, l'emploi, l'exploitation de la chose. Que veut dire : l'usage d'une plume? S'en servir pour *écrire;* d'un cheval? *le monter ou l'atteler*, de tout autre objet? lui faire rendre le service que sa nature comporte. C'est aussi le sens du mot *Nutzleistung*. Ce mot se décompose ainsi : *Nutz*, utilité (service), *Leistung*, qu'on rend. Quel service rend une plume? on s'en sert pour *écrire;* un cheval? on le *monte* ou on l'attelle — tout autre objet? on lui fait rendre le service que sa nature comporte. Or, M. de B.-B. suppose que Say, Hermann et les autres aient donné au mot *Nutzung* un autre sens que celui qui est dans la nature des choses, et cet autre sens, je ne crois pas, pour ma part, que les auteurs incriminés y aient songé, d'abord, parce que cet autre sens « n'existe pas », c'est M. de B.-B. qui l'affirme; puis parce que Say a écrit en français et que jamais le mot *Nutzung* (ni même *Nutzleistung*) n'a frappé son oreille. Comme on peut le voir à la page 231, M. de B. B. a douté un peu — même beaucoup (1) — en ce qui concerne Say. Il a passé outre sous prétexte que Say explique l'intérêt brut au lieu de l'intérêt net. Peu de personnes ont songé à cette distinction. Il semble que l'*intérêt net* est une abstraction dans le genre de la rente de Ricardo; ce qu'on paye, c'est l'*intérêt brut* renfermant (l'amortissement, s'il y a lieu, et) outre le loyer du capital (l'intérêt net), l'assurance et autres frais (impôts?).

Nous sommes vraiment au regret d'avoir à écarter ce chapitre par une sorte de fin de non-recevoir, c'est qu'il ren-

(1) *Auf jeden Fall*, c'est-à-dire, quelle que soit la manière d'interpréter son texte, la théorie de Say est incomplète.

ferme des observations fines et justes à côté de subtilités peu solides et fournit une excellente gymnastique de l'esprit.

4. *Théorie de l'abstinence.* C'est Senior qui l'a formulée, et M. de B.-B. explique très bien comment l'idée en est venue au savant professeur anglais. Senior n'admet que deux facteurs de la production, le travail et la nature, mais pour que ces deux agents puissent obtenir le résultat le plus élevé, un élément spécial doit intervenir, c'est l'*abstinence.* Ce mot remplace ici le capital, et indique qu'on s'abtient de faire un usage improductif d'objets dont on dispose, ou qu'on préfère des résultats futurs aux résultats actuels. Senior exprime en d'autres termes l'idée qui a été si souvent répétée sur le continent, savoir, que l'épargne et le travail accumulés sont la cause effective du capital. Il ne semble pas nécessaire de développer cette théorie qui est si connue et qui est presque la même que celle qui a été popularisée par Bastiat sous le nom de privation (terme assez rapproché d'abstinence). Passons donc aux objections.

Parlons, en passant seulement, de Lassalle, avant d'essayer nos forces contre un adversaire bien autrement sérieux, M. de B.-B. lui-même. Lassalle se moque de « l'abstinence. » Le profit du capital, dit-il, serait donc la récompense de l'abstinence, et de plaisanter sur l'abstinence des millionnaires! Lassalle fait semblant d'oublier que les capitaux ne sont pas seulement formés par les riches; sa cuisinière aurait pu le renseigner sur ce point. On économise dans toutes les classes de la société, et l'épargne est plus facile aux riches; mais il y a dix millions de non-riches, contre dix mille riches, ces dix millions valent bien qu'on s'en occupe. Du reste, il y a des cas où le riche aussi peut exercer l'abstinence, car tout est relatif.

Mais revenons à M. de Böhm-Bawerk, qui, d'ailleurs, trouve aussi que Lassalle « dépasse le but », et qu'il y a un grain de vérité dans la théorie de Senior. Les défauts de cette doctrine, l'auteur croit devoir les formuler ainsi :

1. Senior a trop généralisé une idée vraie, l'employant un peu à tort et à travers. Le retard de la jouissance que Senior met en avant exerce en effet une influence sur l'intérêt, mais cette influence n'est pas aussi simple, ni aussi exclusive qu'on puisse déclarer (pour parler avec Lassalle) l'intérêt comme la « récompense de l'abstinence ».

2. Senior a eu tort de poser le retard de la jouissance comme un deuxième sacrifice à côté du travail consacré à la production. Je n'ai malheureusement pas le passage sous la main, et l'auteur ne cite pas littéralement, mais d'après ce que je lis, je ne vois qu'une chose, c'est que Senior se sert du mot abstinence à la place du mot capital, et ce point admis, il ne s'agit que de reconnaître qu'un produit est né du concours du capital et du travail. M. de B.-B. a compris la chose autrement, il prend un cultivateur et dit : Cet homme peut employer une journée disponible, soit à pêcher, soit à planter des arbres à fruits. S'il pêche, il prend trois poissons, les fait accommoder et en jouit tout de suite; s'il plante les arbres, il n'aura des fruits que dans dix ans. Senior trouve que dans ce dernier cas les arbres auront coûté un jour de travail, plus dix ans d'abstinence. M. de B.-B. n'admet qu'un jour de travail. Preuve : le lendemain un orage peut détruire les jeunes plantations; s'il n'y a pas d'orage, j'aurais fait un plus grand sacrifice à la production pour avoir attendu les fruits pendant dix ans? Le sacrifice n'est-il pas plus grand encore, si l'orage a détruit la plantation et que j'en attends les fruits à tout jamais. Cette objection me surprend de la part d'un esprit aussi distingué. Senior dit : Si j'attends dix ans, je m'abstiens. M. de B.-B. demande, mais si vous n'attendez pas (pour cause d'orage ou autres)? Senior répondra : Si je n'attends pas... je ne m'abstiens pas. Il semble que lorsqu'on voit son œuvre grandir pendant dix ans, et qu'on la perd dans la dixième année, au moment de cueillir les fruits, on souffre bien plus que si l'œuvre avait été détruite dès la première année. En réalité, M. de B.-B. reconnaît complètement le puissant effet du temps; seulement, au lieu de compter à part le travail et l'abstinence, le savant professeur veut qu'on évalue le travail d'autant plus haut qu'il faudra attendre plus longtemps la rétribution. Je ne saurais lui donner raison sur ce point.

3. Senior a eu le tort de combiner sa théorie des intérêts avec une théorie de la valeur dans laquelle celle-ci dépend des frais de production. Ici M. de B.-B. a raison, cette théorie de la valeur n'étant pas bonne, elle nuit à la force des arguments apportés en faveur de la théorie de l'abstinence.

M. de B.-B. pense que la théorie de Senior n'a eu tant de succcès que parce qu'on avait besoin d'arguments à opposer

aux socialistes, et il le conclut du fait que des hommes comme J.-St. Mill, Jevons, Cairnes, Rossi, Molinari, J. Garnier, Cherbuliez, Roscher, Schütz, Max Wirth et autres l'ont adoptée et que la plupart y ont joint d'autres théories, de manière à devenir éclectiques. Quant à Bastiat, dont la théorie diffère peu dec elle de Senior, elle est trop connue et ses livres sont [trop accessibles pour qu'il soit nécessaire de nous y arrêter. L'essentiel est de présenter des arguments topiques.

5. *Théorie du travail.* — Les économistes que l'auteur groupe sous cette rubrique ont cela de commun, qu'ils expliquent les intérêts par un travail attribué au capitaliste. La nature de ce travail est envisagée différemment dans les divers pays; aussi l'auteur distingue-t-il le groupe anglais, le groupe français et le groupe allemand.

Le groupe anglais se compose surtout de James Mill et de Mac Culloch. Le premier insiste sur ce point que le capital est du travail antérieur, ce qu'on reçoit pour le capital, c'est donc comme si on le recevait pour un travail. C'est un argument bien faible, et tellement, que Mac Culloch a abandonné cette doctrine dans les éditions ultérieures de son *Traité*.

Le groupe français se compose surtout de MM. Courcelle-Seneuil et Cauwès. M. Courcelle-Seneuil (Traité, 1867) distingue le travail musculaire (p. 73 et s.) *du travail d'épargne* (p. 77) et donne de bonnes raisons pour montrer que l'épargne est un effort dont tout le monde n'est pas capable, et que cet effort rend de grands services, qui méritent récompense; néanmoins, je suis de l'avis de M. de B.-B. que le mot *travail* est difficile à admettre, le travail n'est ici qu'une variété de l'*abstinence*. M. Cauwès (Précis, 1801) emploie le mot travail un peu timidement (t. I, p. 183). « Aussi la conservation du capital supposant un effort de volonté, et en bien des cas des combinaisons industrielles ou financières d'une certaine difficulté, on a pu dire qu'elle constituait un véritable travail que l'on a parfois appelé non sans justesse le *travail d'épargne* » (v. aussi p. 236). Tome II, p. 189, on lit : « On cherchera peut-être à équivoquer en prétendant que s'il y a eu du travail lors de l'acquisition du capital (aussi bien ce capital est un objet de propriété définitivement acquis), il n'y a aucun travail à prêter. Le travail n'est pas dans le prêt, soit; il est dans la volonté persistante de conserver le capital, et dans l'*abstention* prolongée

de tout acte de consommation de jouissance, quant à la valeur qu'il représente. C'est, si l'expression ne paraît pas trop bizarre, un *travail* d'*épargne* qui est rémunéré par l'intérêt. » — Cherbuliez parle de l'effort de l'épargne, et J. Garnier, en vrai éclectique, a mentionné « le travail d'épargne » parmi ses autres arguments pour la légitimité de l'intérêt.

Le groupe allemand. Ici nous avons MM. Schäffle et Wagner qui considèrent le capitaliste comme un homme qui rend service à la société en réunissant et faisant valoir un capital. La récompense ou rétribution s'appelle *intérêt*.

6. *Théorie de l'exploitation de l'ouvrier par le capitaliste.* — Cette opinion, que les capitalistes exploitent les ouvriers, que les intérêts sont un revenu non gagné, a été plus d'une fois exprimée depuis un siècle, mais peu d'auteurs ont cherché à appuyer ces assertions soit sur des faits, soit sur une argumentation plus ou moins plausible. M. de Böhm-Bawerk se bornera donc à ne s'occuper que de Rodbertus — qui passe pour le premier socialiste scientifique — et de K. Marx — qui a cherché à motiver ses assertions et qui d'ailleurs exerça une grande influence dans le monde scientifique. Nous, qui disposons de beaucoup moins d'espace, nous ne pouvons qu'être heureux de suivre un si sage exemple, qui est d'aller droit au but. Seulement, nous nous trouvons devant un embarras que M. de B.-B, n'avait pas, nous avons déjà un chapitre *Valeur*, dans lequel nous avons eu à exposer et à réfuter la théorie du travail considéré comme fondement de la valeur; or dans le présent chapitre, il ne s'agit que de l'intérêt, et nous courons le danger de nous rendre coupable de quelques répétitions. Mais est-ce bien notre faute si ces socialistes ont une doctrine unique pour les deux points? Aussi ne nous arrêterons-nous pas devant la nécessité de quelques répétitions si la démonstration y gagne en clarté.

Rodbertus, on le sait déjà, fonde la valeur sur le travail. Tous les biens économiques sont uniquement le produit du travail, les fruits naturels du sol ne sont pas des biens économiques, ce sont des dons gratuits dont l'économiste n'a pas à s'occuper. C'est sur cette théorie, que Rodbertus établit son système, et si nous renversons cette théorie qui est la base de tout, nous n'avons pas à nous arrêter aux conséquences qu'il tire de ses fausses prémisses, et M. de B.-B. non plus; néan-

moins, ce savant croit devoir continuer sa réfutation, et comme elle est ingénieuse, nous lui emprunterons quelques traits, et pour qu'ils portent, nous supposerons un moment (1) avec M. de B.-B. que Rodbertus a raison en disant que l'*ouvrier doit recevoir la totalité de son produit* (on sait que c'est là l'argument prétendu irréfutable, et qui excluerait en effet toute possibilité de payer un intérêt.)

La proposition ci-dessus peut raisonnablement vouloir dire (c'est M. de B.-B. qui parle) que l'ouvrier reçoit *actuellement* la valeur *actuelle* de tout son produit, ou que l'ouvrier devra recevoir dans l'*avenir* la valeur *future* de son produit; mais Rodbertus et les socialistes l'interprètent comme si l'ouvrier devait recevoir *actuellement* la totalité de la valeur *future* de son produit, et comme si on ne pouvait pas l'entendre autrement. Supposons qu'il s'agisse de construire une machine à vapeur qui aurait une valeur marchande de 5,500 florins, et supposons qu'on ait employé un seul ouvrier à cette œuvre, qui exige cinq ans, et que c'est à cet ouvrier qu'il faudrait payer la valeur totale de cette machine. Mais quand? Évidemment à la fin de la cinquième année, car il ne peut pas empocher les 5,500 fl. avant qu'ils ne soient créés. Il recevra son salaire d'après la formule : tout son salaire lui sera payé à un moment futur, selon la valeur de ce moment. Mais s'il ne peut pas attendre? On ne pourra lui donner que ce qu'il a gagné jusqu'à présent. Supposons que ce soit un cinquième du tout (à la fin de la 1re année), l'ouvrier obtiendra-t-il un 5e des 5,500 florins, soit 1,100? — C'est impossible, car l'ouvrier n'a pas fait le 5e d'une machine actuellement achevée, mais le 5e d'une machine qui sera finie dans quatre ans; celle-ci ne vaut encore rien, en tout cas beaucoup moins qu'elle vaudra dans quatre ans. Pour toutes choses *un* tiens vaut mieux que *deux* tu l'auras. Il faudra donc défalquer cette moins-value, et le plus commode ou le plus naturel sera de faire la défalcation à raison de 5 p. 100 par an.

Rodbertus, et en général les socialistes, demanderont peut-être qu'on ne se lance pas dans tant de calculs, qu'on paye les

(1) A cet effet, nous sommes obligé de supposer que l'ouvrier fait une machine en fer sans employer ni instruments, ni matières premières (Une machine en fer, sans fer). C'est qu'on ne veut pas considérer le salaire de l'ouvrier comme étant le représentant de la totalité de son produit.

salaires au fur et à mesure en répartissant les 5,500 florins sur les cinq années; mais il faudrait alors les payer en partie d'avance. Si l'on suppose que cet ouvrier est un patron qui travaille de ses mains, il n'aura ses 5,500 florins que dans cinq ans : comment promettre par contrat à l'ouvrier ce que le patron lui-même ne reçoit pas? — M. de B.-B. suppose maintenant qu'au lieu d'un seul ouvrier, cinq travailleurs se partagent la construction de la machine et le salaire, et que les cinq ouvriers y fussent occupés successivement. Quand pourront-ils partager le produit commun? Évidemment au bout de cinq ans, et, s'ils ne peuvent attendre, la part de chacun sera d'autant plus petite que l'intervalle entre le payement de son salaire et l'achèvement de la machine sera plus long. Quant à ne pas tenir compte du temps, comment peut-on le demander à des hommes qui ne jouissent que d'un temps limité, qui ne sont pas immortels?

Il résulte de ce qui précède qu'en défalquant, lors d'une avance de salaires, le montant des intérêts usuels, on n'a rien retranché à l'ouvrier de la totalité de son produit.

Mentionnons l'objection soulevée par M. de B.-B. contre l'assertion de Rodbertus, que la quantité de « rente » (la part que l'ouvrier ne garde pas, donc intérêts et bénéfices) ne dépend pas du montant des capitaux employés dans la fabrication, mais du nombre des bras occupés. Il signale l'influence des matières premières d'un prix élevé, et montre que le produit de la journée d'un bijoutier vaudra en tout cas plus que le produit de la journée d'un cordonnier.

M. de Böhm-Bawerk ayant déjà réfnté, et avec vigueur, la théorie de K. Marx sur la valeur, qui est le pivot de son système (v. notre chap. Valeur), il n'a pas examiné à fond les propositions qui touchent à l'intérêt. Cela ne valait en effet guère la peine, puisque K. M. ne trouve pas d'autre origine à l'intérêt que celui-ci : un fabricant loue des ouvriers, il les paye pour six heures et les fait travailler douze heures, ces six heures non payées renferment la valeur supplémentaire (*Mehrwerth*, plus-value) que l'entrepreneur empoche et sur laquelle il paye les intérêts. En fait, le fabricant ne peut pas fixer le salaire à volonté, les ouvriers ne consentent pas à travailler gratis ou à moitié prix, et la faim n'est pas, comme le prétextent les socialistes, un agent si puissant en cette matière, puisqu'il y a des grèves.

Les grèves, sans compter l'intervention souvent partiale des autorités, etc., sont la réfutation la plus écrasante de « la faiblesse » des ouvriers qui les forcerait d'accepter toutes les conditions.

7. *Les éclectiques.* — Je ne crois pas devoir insister, n'approuvant pas tout le mal que M. de B.-B. dit de l'éclectisme. Il range dans cette catégorie tous ceux qui admettent la productivité du capital et la nécessité de faire un effort, l'abstinence, pour créer un capital. Pour ma part, j'admets qu'un acte repose à la fois sur deux raisons, et je ne vois aucune contradiction dans une proposition comme celle-ci : le capital, qui résulte de l'épargne (abstinence), est un puissant agent de production. L'éclectisme ne doit pas être un péché bien grave, puisqu'on retrouve ici des auteurs déjà appréciés plus haut, et qui sont loin d'être les premiers venus, puisqu'ils ont nom : Rossi, Molinari, Leroy-Beaulieu, Roscher, Schütz, Max Wirth, Cossa, Jevons et même Read, Jos. Garnier, Cauwès et autres. Les intérêts du capital ne sont pas une matière purement abstraite, pour laquelle il est « élégant » de n'avoir qu'une solution, ou une cause unique ; c'est aussi une matière tout à fait pratique, très attaquée, susceptible de devenir une cause de danger, et en pareil cas, deux raisons valent plus qu'une et dix plus que deux ; il n'y a pas d'éclectisme qui tienne.

Nous arrivons enfin à la théorie particulière de M. de Bœhm-Bawerk. Elle est exposée dans un ouvrage intitulé *Kapital und Kapitalzins* (Le capital et l'intérêt du capital, Innsbruck 1889), c'est le tome II de l'ouvrage que nous avons analysé dans les pages qui précèdent. Ce tome II est particulièrement remarquable; l'auteur y expose une théorie très originale du capital, dont il a été question dans un autre chapitre, et une théorie de l'intérêt qui appartient également à l'auteur, bien que certaines notions, comme l'importance du temps, aient déjà été émises plusieurs fois avant lui. Mais personne n'avait su en tirer un aussi remarquable parti pour construire un système complet où tout se tient, et si l'on accepte les prémisses, tout s'explique par une seule et même cause. Seulement, ce sont les prémisses que nous ne pouvons pas accepter. Nous reconnaissons que le temps est beaucoup, mais à écouter l'auteur, ce serait presque tout.

Avant d'aborder la théorie de l'intérêt, l'auteur juge à propos d'exposer dans un chapitre étendu les rapports entre *le*

présent et l'avenir dans la vie économique. L'auteur dit, « In der Wirthschaft, » dans l'*économie*, mais nous n'employons guère ce mot dans un sens presque synonyme de ménage (1); je fais cette observation pour constater que je tiens à traduire aussi littéralement que le génie de la langue le permet. M. de Bœhm-Bawerk commence ce chapitre par la proposition suivante, qui est fondamentale dans son système : « Des biens actuels (ou présents) valent généralement plus que des biens futurs de même nature et en même nombre. » C'est une proposition inattaquable, fondée sur la nature humaine, mais l'auteur ne peut pas se borner à l'énoncer, il en fait un trop grand usage pour ne pas la développer, afin de la faire mieux comprendre, et même afin d'habituer l'esprit du lecteur à cette pensée vraie, mais qui n'est pas suffisamment familière à tout le monde. Un point mérite cependant d'être relevé, bien qu'il en ait été question au chapitre *Capital*, mais il va jouer un rôle trop important pour ne pas rappeler les explications données par l'auteur.

Il s'agit des « périodes de production. » L'auteur distingue deux formes de production : sans capital, avec capital (production capitalistique). Un producteur sans capital travaille avec ses mains et fait ou produit sans délai l'objet qu'il est en état de produire avec ses seules mains : il fait vite (vite? non; plutôt en peu de temps), mais mal et peu. Il en est tout autrement lorsque le producteur est muni de capitaux ; ainsi armé, il travaille lentement, mais il produit beaucoup et bien. Les mots : il travaille lentement, choqueront le lecteur; en voici l'explication. Pour l'auteur, la production d'un objet — mettons un couteau — ne comprend pas seulement la fabrication de la lame et du manche, mais encore l'extraction du fer dont la lame est faite, la construction des usines, en un mot, de tout ce qui était nécessaire pour faire la lame ; de même pour la matière nécessaire au manche. Or, plus un travailleur s'entoure d'outils, de machines et autres choses propres à abréger et à améliorer son travail, plus il lui aura fallu consacrer de temps aux préparatifs, et c'est plus tard seulement qu'il aura pu se mettre à la besogne finale, la confection du couteau. Prenons un autre exemple : un homme est devant un fleuve :

(1) Ou : de bonne administration; c'est atteindre le but aux meilleures conditions et en prévoyant l'avenir.

pour le traverser, il peut nager... tout de suite; il peut faire un radeau... c'est un jour de travail; il peut faire un canot... c'est huit jours de travail. La construction d'un pont coûterait une année. Ainsi, plus il veut faire bien, plus il lui faut du temps.

M. de Böhm-Bawerk fait de cette donnée un usage ingénieux, mais nous ne pouvons pas l'accepter. Nous admettrions ces raisonnements pour une société d'émigrants s'établissant dans une île déserte (ou aussi pour un inventeur), mais pas pour la nôtre, et l'auteur l'a senti, car il veut, non qu'on additionne les durées, mais qu'on compte seulement les moyennes des différentes durées, ce qui les réduit énormément. Dans notre société au travail divisé, on ne fait pas tant de généalogies, on ne demande pas l'acte de naissance d'un marteau avant de s'en servir; si je veux faire des clous j'achète un marteau tout fait, pour moi il vient au monde dans la minute où j'en fais l'acquisition, M. de Böhm-Bawerk n'a rien dit qui me prouve que je sois obligé de m'informer de tout ce qui concerne la production du marteau et que j'ajoute au temps pendant lequel j'ai effectivement forgé des clous, les jours, mois, années (creuser une mine) nécessaires pour fabriquer le marteau (1). — Nous verrons l'emploi que l'auteur fera de cette manière de calculer les durées.

Quelle est la cause de l'intérêt du capital? L'auteur répond: La différence de valeur qu'il y a entre les biens actuels ou présents et les biens futurs. Comme l'intérêt se forme dans des cas très différents, l'auteur se propose de montrer que la même explication suffit pour tous les cas; il examinera donc successivement : 1° le prêt à intérêt; 2° le bénéfice de l'entrepreneur; 3° le loyer des biens d'une certaine durée. Nous allons donner quelques indications sur chacun de ces cas.

1° Le prêt à intérêt. Le « prêt à intérêt » n'est qu'un simple échange de biens actuels contre des biens futurs. « L'auteur insiste sur le mot échange: « c'est pour ainsi dire le type idéal d'un échange ». Ce qu'on appelle « le créancier » passe

(1) Il nous semble que ce qui a fait naître cette idée chez l'auteur, ce sont les théories qui ramènent tout au travail, le capital n'est dans ce système que du travail antérieur, figé, cristallisé. Il a donc additionné tous les travaux antérieurs pour fixer le temps nécessaire à un produit. Mais, si telle est l'origine première de l'idée, il faut dire que l'auteur l'a beaucoup travaillé, au point de lui enlever presque toute ressemblance avec ses générateurs.

une somme à ce qu'on appelle « le débiteur », et cette somme devient la propriété de ce dernier qui, à son tour, passe une somme pareille au premier, en y ajoutant un surplus, un agio, c'est-à-dire un intérêt, car « le créancier » trouvant que 100 francs actuels valent plus que 100 francs à percevoir dans un an, ne cède ses 100 francs actuels que contre la promesse de 100 francs plus (mettons) 5 francs, soit 105 francs. Ainsi, le mot prêt est déplacé, il y a point de prêt, à la rigueur, il n'y a ni créancier ni débiteur, il y a échange. Je pense qu'on peut, même avec l'échange, accepter les mots créancier et débiteur, car supposé que A donne, mais que B ne rende pas, il serait sous toutes les lois possibles débiteur envers A.

L'auteur sait très bien tirer parti de ses prémisses, et celui qui admet les prémisses est logiquement obligé d'en accepter les conséquences rationnelles. Je suis en droit de ne pas accepter les conséquences que nous offre M. de B.-B., ne les trouvant pas rationnelles. L'échange n'est pas la conséquence *nécessaire* du temps, je trouve même que le prêt s'explique ainsi mieux que l'échange. Dans les développements que l'auteur nous présente, il charge le temps de faire trop de choses. Je sais bien qu'il veut aussi qu'on travaille dans l'intervalle, sinon le capital restera inerte et ne produira rien ; mais on parle du travail en passant, tandis qu'au temps on consacre cent fois plus de développements. Je trouve qu'on devrait parler du temps presque en passant et insister surtout sur les hommes qui empruntent. N'oublions pas qu'un prêt consiste surtout en une somme d'argent; or l'auteur revient sur l'impossibilité de prêter une chose fongible, qui se détruit par l'emploi et qu'on ne peut pas rendre en nature. Mais cette objection, à l'aide de laquelle l'auteur croyait déjà triompher dans le tome Ier, ne me semble pas d'une grande force (1). En effet, quand j'emprunte 1,000 francs, ce ne sont pas les 50 pièces de 20 francs que j'emprunte, ni le billet de banque, — on m'ouvre peut-être simplement un crédit chez un banquier. Et ces 1,000 francs, je ne les détruis pas, je les transforme, j'achète des instruments, des matières, je paye des salaires ; encore une fois les 1,000 francs ne sont pas détruits, et au bout de l'année, je vendrai des produits et don-

(1) Elle rappelle un peu l'argument de Pothier cité plus haut, p. 332.

nerai ordre à mon banquier de passer 1,000 francs au banquier de mon ex-créancier. C'est une valeur abstraite de 1,000 francs, qui a circulé, et l'argent est précisément une forme neutre (peut-être pourrait-on dire *abstraite*) de la valeur.

2° L'achat et l'emploi de biens productifs d'ordre éloigné (1); le bénéfice sur le capital de l'entrepreneur (p. 315). L'auteur veut montrer comment l'entrepreneur gagne un bénéfice à l'aide du capital. Il nous le présente achetant des matières premières, des instruments, des machines; il loue des terrains, paye des salaires et transforme les produits en objets de consommation (dits aussi biens de premier ordre), et de cette élaboration il résulte pour lui un bénéfice en proportion du capital investi. L'auteur qualifie un bénéfice de « ursprünglicher Kapitalzins » oder « *Profit* » wie ihn die Einen, oder « *Mehrwerth* » wie ihn die Andern nennen. » Cette phrase, sous la plume d'un savant aussi éminent, est tout à fait surprenante, car le mot profit, dont se servaient *à tort* les Anglais, est actuellement abandonné par eux et personne ne dit plus profit; quant à *Mehrwerth*, je ne l'ai lu que dans le *Capital* de K. Marx et naturellement chez ses disciples ultra-socialistes, enfin chez des politiciens faisant leur cour à certains électeurs. M. de B.-B. n'avait donc pas le droit de dire : *on dit* « Mehrwert », non, les économistes ne le disent pas et M. de B.-B. ne le dit qu'à cause de sa théorie de la valeur; et comme il n'est pas marxiste, il aurait dû l'éviter. Sur le bénéfice de l'entrepreneur, voyez le chapitre suivant.

Quoi qu'il en soit, l'*échange* n'explique pas l'intérêt aussi bien que le *prêt*. L'échange? mais ce mot ne renferme pas, comme le prêt, l'idée de la nécessité, de l'utilité ou du besoin, pour l'emprunteur, ni l'idée du service rendu par le prêteur (2). Un échange pourrait être un simple caprice. Vous ne pouvez affirmer qu'on échange quand il y a utilité; l'utilité de l'opération ne jaillit pas d'elle-même du fond des choses, elle est ajoutée

(1) Nous avons expliqué, p. 139, etc., cette expression, inventée par M. Menger, il s'agit d'instruments et de matières premières. Les biens de premier ordre sont des objets de consommation. Nous avons reproduit textuellement ce titre, bien que les mots « sur le capital » nous déplaisent fortement.

(2) En faisant du prêt à intérêts un simple échange — on donne 100 fr. aujourd'hui pour avoir 105 fr. dans un an, — M. de B.-B. ne prend-t-il pas, comme Linné, pour sa classification, un signe purement extérieur, peut être accidentel, et non une chose vraiment essentielle?

pour ainsi dire extérieurement. D'ailleurs, les arguments de la productivité du capital (machines au lieu de bras), et de l'abstinence exercée pour former le capital, n'excluent pas l'argument du temps. Le temps apparaît partout : *temps* pour économiser, *temps* pour laisser le capital entre les mains d'autrui, *temps* pour l'entrepreneur, qui ne peut pas improviser ses produits. Le temps est un puissant agent... mais à lui seul il n'est rien. Vous n'aurez jamais un arbre, avec des millions d'années, si vous *n'avez* déposé une semence dans un sol approprié.

Ainsi l'entrepreneur a acheté des biens d'ordre éloigné, lesquels, quoique présents, sont des marchandises d'avenir (1). Quand elles seront devenues marchandises actuelles, c'est-à-dire objets de consommation, elles vaudront 100 francs, mais ce sera dans un an seulement, aujourd'hui elles ne peuvent valoir que 95 francs. Ce point est évident (p. 317). » C'est là l'unique raison des achats « à bon marché » de moyens de production, et particulièrement du travail, que les socialistes considèrent avec raison comme la source de profit du capital, mais à tort comme le fruit de l'exploitation de l'ouvrier par le capitaliste. L'achat n'est pas fait à aussi bon marché que l'on croit ; l'apparence de bon marché vient de ce qu'on a une autre mesure — une mesure plus grande — pour le prix que pour la marchandise. Les moyens de production sont des marchandises d'avenir (on les estime donc à un prix plus bas), tandis que le prix est payé en marchandises actuelles (estimées plus haut, soit en numéraire actuel) : on achète donc un plus grand nombre de biens futurs pour un plus petit nombre de biens actuels, c'est ce qui les fait paraître à bon marché. Mais si la marchandise d'avenir que les ouvriers ont à vendre (le produit futur de leur travail) possède moins de valeur que les marchandises actuelles que les capitalistes ont à offrir, ce n'est pas à la propriété individuelle qu'il faut l'imputer, mais à des faits élémentaires de la nature humaine et de la technique de la production, faits que l'auteur a expliqués dans un autre chapitre... » Nous ne pouvons suivre l'auteur pas à pas dans sa

(1) Pour l'objet de consommation *pain*, le grain, la farine, le four, le bois de chauffage, sont des biens d'ordre éloigné, et comme de la farine on fera du pain, la farine est une marchandise de l'avenir (sera un jour une marchandise de premier ordre, c'est-à-dire immédiatement consommable). Il est bon que le lecteur se familiarise un peu avec cette terminologie, qui est peut-être celle de la science de l'avenir.

démonstration, son but est de montrer que les marchandises d'avenir deviennent peu à peu, par l'avancement de la production, des marchandises du présent, et acquièrent la totalité de leur valeur. L'accroissement de valeur qui en résulte est le bénéfice du capital, et c'est surtout au temps et un peu au travail qu'il est dû.

Nous sommes naturellement obligé de renvoyer à l'ouvrage pour les développements ; l'auteur les présente avec un art consommé, dont je me plais à reconnaître le mérite, bien que ses arguments ne m'aient pas convaincu. Nous ne pouvons pas admettre que le temps fasse tous les miracles qu'on lui attribue explicitement ou implicitement. L'action du temps peut être contrecarrée par nombre d'autres causes : les intempéries (mauvaise récolte), la guerre, des épidémies ou d'autres calamités, des crises commerciales ou industrielles, des changements de modes, des inventions (l'électricité qui chasse le gaz, etc.). Au fond, l'auteur le dit (p. 318), la continuation de la production fait progresser la valeur de la marchandise, mais alors c'est le travail et l'emploi de certaines matières et non le temps qui est la cause de l'accroissement de la valeur : tout se fait dans l'espace et dans le *temps*, cela va sans dire, ce n'est donc pas un mérite particulier pour le capital.

Nous aurions voulu encore montrer plus clairement comment l'auteur utilise ici sa théorie du capital, terme qui s'applique aux produits intermédiaires (*Zwischenproducte*) ou plus exactement aux produits qui précèdent (*Vorproducte*) le produit principal (l'objet de consommation). On sait que l'auteur ajoute au temps nécessaire pour produire l'objet de consommation proprement dit la moyenne du temps employé pour faire les instruments et la matière première. Plus il y a de travaux préparatoires, plus l'ensemble des travaux a besoin de temps. Supposons qu'il s'agisse de tisser une toile. La personne qui s'en charge peut se borner à faire un cadre grossier avec quatre perches ou bâtons, à y étendre les fils qui forment la chaîne et à faire marcher la navette à la main, c'est-à-dire la conduire de fil en fil, sans la lancer. Supposons que de cette façon on tisse 3 mètres par semaine et gagne 3 francs ; si l'on a 100 mètres à livrer, on travaille 33 semaines à raison de 3 francs. Une autre personne qui doit également fournir 100 mètres de toile a entendu parler du métier, et s'en fait

faire un, c'est un mois qu'il faut pour établir le métier, mais combien pour les travaux antérieurs (la production de la matière première du métier); comptons 11 mois,ensemble un an. Avec le métier on tisse 2 mètres et demi par jour, 15 mètres dans une semaine, de six jours ; le gain mensuel est de 10 francs, mais l'ensemble de la durée du travail est de 1 an et 7 semaines. Dans un troisième cas, la personne qui veut tisser se fait d'abord construire un métier à vapeur, qui prend avec les travaux préparatoires cinq ans ; mais une fois qu'on dispose de la vapeur, on fait au moins 40 mètres par jour, 240 par semaine; gain par semaine 30 francs. Il résulte de ce qui précède que, si un travail donné s'achève en 33 semaines, on gagne 3 francs par semaine ; si ce travail exige un an 7 semaines, on gagne 10 francs par semaine; si on le prolonge de manière à durer cinq ans, on gagne 30 francs par semaine. La durée du travail indique indirectement la quantité du capital utilisé : à 33 semaines peu ou point de capital ; à un an 7 semaines (métier simple) un petit capital ; à cinq ans (métier à vapeur) un grand capital.

Dans l'exposé développé de l'auteur, ce système a bien meilleure mine que dans notre analyse étriquée, mais si le mode de calcul employé peut se justifier d'une manière abstraite, il n'est pas fait pour la pratique, il explique moins bien les phénomènes, moins simplement, moins naturellement que les explications reçues, et si A prête 100 francs à B pour un an et demande 105 francs en échange, il suffit parfaitement et complètement que A dise : Je ne veux pas vous les prêter pour rien, vous ne le feriez pas non plus, vous-même ; et B répondra ; Vous avez raison, et vous ne m'en avez pas moins rendu service. C'était brutal de la part de A, mais pas hypocrite.

3° Le loyer des biens durables. Cette partie est la moins intéressante, à notre point de vue. Nous savons tous que le loyer d'une maison renferme l'amortissement, mais M. de Böhm-Bawerk calcule les deux parties du loyer brut : le loyer proprement dit et l'amortissement, d'une manière un peu différente, pas assez pour nous arrêter. Et je ne peux pas lui donner raison lorsque, p. 370, il dit que les économistes qui enseignent la productivité du capital, ont de la peine à expliquer le loyer, la maison ne produisant rien. Comment, la maison ne produit rien ! Elle produit un objet de consommation de première nécessité, le logement, et c'est ce logement qu'on paye en acquit-

tant un loyer. Les plus belles explications ne changent rien à ce fait que A a dépensé 100,000 francs pour construire une maison, qu'il loue cette maison à B pour 6,000 francs, renfermant le loyer et l'amortissement, et cette affaire est simple, normale et légitime, bien plus claire sous cette explication brutale que sous les développements abstraits les plus subtiles et les plus ingénieux.

En terminant, nous ne pouvons nous empêcher d'exprimer de nouveau la haute opinion que nous avons du livre de M. de Böhm-Bawerk. Il ne nous apporte pas une vérité plus certaine ou plus profonde que celle que nous possédions déjà, et malgré son apparente simplicité, elle est loin d'être plus claire que l'ancienne, mais sa théorie sera une excellente gymnastique d'esprit, qui fera éloigner quelques erreurs, qui forcera de préciser et qui, somme toute, contribuera aux progrès de la science.

Nous aurions encore quelques auteurs à présenter au lecteur, mais il ne feraient que rentrer dans une des catégories ouvertes ci-dessus, et, sans rien ajouter, ce serait une inutile répétition.

CHAPITRE XXX

LES BÉNÉFICES DE L'ENTREPRENEUR

Le bénéfice de l'entrepreneur est le dernier revenu que la science économique ait dégagé. Pendant longtemps on confondait l'entrepreneur avec le capitaliste — ou mieux, on ne les distinguait pas — et ce personnage causait encore des embarras à Ad. Smith et à Ricardo, même à J.-St. Mill, qui voyaient bien que le « profit » renfermait autre chose que les intérêts du capital. Ce retard vient sans doute de ce que l'entrepreneur non capitaliste était bien autrement rare avant le développement de la grande industrie que de nos jours. Tant que la qualité de capitaliste et celle d'entrepreneur étaient réunies dans la même personne, c'est la première qui frappa presque exclusivement l'observateur, sans doute à tort, et l'on ne songea à isoler la qualité d'entrepreneur que lorsqu'on la rencontra seule. De tout temps, il est vrai, existait le petit entrepreneur presque sans capital, le simple artisan travaillant pour son compte et à ses risques et périls ; mais on a longtemps réservé le mot *entreprise* aux affaires importantes, et spécialement à certaines catégories d'affaires présentant un aléa ; l'on n'est arrivé à étendre ou à généraliser le sens du mot, que lorsqu'on s'est mis à le définir. La science dut rechercher les signes caractéristiques de l'entrepreneur, et elle les trouva beaucoup plus souvent que le vulgaire ne le pensait, puisque la

définition scientifique est beaucoup plus large que l'emploi du mot dans le langage ordinaire.

Pour l'économiste, est entrepreneur celui qui dirige une affaire industrielle ou commerciale (construction, transport, etc., compris) sous sa responsabilité personnelle, en subissant les pertes et en jouissant des bénéfices. Le mot entrepreneur renferme bien le sens de *initiateur*, celui qui imagine et met en train, et c'est dans ce sens que le langage vulgaire se sert de ce mot; mais l'observateur superficiel n'était frappé que par le fait de l'initiative; l'économiste, plus attentif, constate en outre que l'entrepreneur dirige l'affaire, et en réalise les profits... ou les pertes. Les profits peuvent être réalisés en un temps très court, par une seule opération, ou aussi par des opérations de longue haleine, comme le creusement d'un canal, la construction d'un chemin de fer, et la réalisation peut se faire en une fois — en liquidant l'affaire — ou par une série de petites opérations, comme dans une fabrication de drap, de toile, de fer ou dans un magasin de vente quelconque, sans parler des entreprises de transport et mille autres. C'est la durée de nombreuses catégories d'affaires, c'est surtout la rentrée successive des bénéfices qui ont distrait l'attention de l'élément initiative contenu dans le mot, pour ne plus faire penser qu'aux éléments direction, responsabilité, profits et pertes. Aussi, le chef d'une maison d'affaires est entrepreneur lors même qu'il n'a pas créé la maison.

Est-il nécessaire de définir une entreprise? C'est une affaire, une industrie, un commerce qui se charge d'une production ou d'un service à rendre. Donc une usine à fer est une entreprise; de même une filature de coton; une laiterie qui achète le lait et le distribue à ses clients; une épicerie ou une boucherie; un service de transport pour les petits colis, etc. On a vu que le mot « entreprise » ne s'applique qu'aux travaux faits pour le service d'autrui,

et non à ceux qu'on fait pour soi, pour son propre ménage; ce seraient des ouvrages domestiques. Or, l'économie politique n'étudie que certains rapports entre les hommes, ceux par lesquels ils se facilitent mutuellement, et à titre onéreux (ce qui comprend la voie d'échange), la satisfaction de leurs besoins.

Nous connaissons maintenant l'entrepreneur et l'entreprise; essayons d'établir en quoi consiste son revenu propre, car il faut bien qu'il ait un revenu propre, pour prendre une part distincte dans la répartition des produits de l'entreprise. Nous avons distingué jusqu'à présent le salaire du travail, la rente du sol, l'intérêt du capital, l'origine de ces différents revenus est bien connue, mais celle du bénéfice de l'entrepreneur le semble moins. On l'avait d'abord cherchée dans le capital. On s'était dit qu'il y a deux manières d'utiliser le capital : de le prêter, et alors on n'a droit qu'aux intérêts ; ou de le faire valoir soi-même dans une entreprise, et dans ce dernier cas on gagne bien davantage, car il faut bien qu'on soit indemnisé de sa peine. D'autres ont pensé que le bénéfice est obtenu par les efforts, par le travail de l'entrepreneur; ce serait donc plutôt une sorte de salaire qui lui est dû ; et ils ajoutaient que ce salaire devant être « plus élevé », puisqu'il rémunérait un travail intellectuel, ou seulement parce qu'il était « d'une sorte particulière ». D'autres enfin se sont borné à expliquer le bénéfice par *la différence entre le prix d'achat des matières premières et du travail et le prix de vente des produits*, sans autrement se prononcer sur la nature des bénéfices.

Il est évident que le bénéfice résulte de la différence entre le prix de revient et le prix de vente, mais quelle est la nature du mérite que le bénéfice est destiné à récompenser ? — car le bénéfice n'est ni une partie des intérêts du capital, ni un salaire — Le genre d'effort propre à l'en-

trepreneur, c'est la spéculation comprenant l'invention et la réalisation de l'entreprise, ainsi que l'aléa qu'on court toujours en pareil cas. La récompense est donc bien méritée. En effet, spéculer, en écononomie politique veut dire : *prévoir des besoins et chercher à les satisfaire*, c'est donc la tâche la plus économique qu'on puisse se donner. L'entrepreneur actif devient pour ainsi dire un petit centre, un pivot économique. Toute production exige le concours du travail et du capital, du travail et de la nature, le plus souvent la coopération des trois facteurs réunis. Ces facteurs n'agissent pas spontanément, ni automatiquement ; c'est à l'entrepreneur à les mettre en mouvement et à faire converger leurs efforts vers le but à atteindre. Mais l'exécution forme la seconde partie de sa tâche ; avant de s'adresser à eux, il doit s'acquitter de la première partie de sa besogne, qui consiste à concevoir l'entreprise, à l'étudier, à combiner les moyens d'exécution et surtout à bien calculer le prix de revient et le produit probable de la vente.

Ainsi, l'entrepreneur doit calculer d'avance ce que coûteront les matières premières, le travail, les capitaux à emprunter et le reste, il doit prévoir les circonstances prévoyables et notamment la situation probable du marché au moment de l'achèvement des produits. Si ces calculs ont été bons, la spéculation réussit et l'entrepreneur reçoit sa récompense ; s'ils ont été mauvais, ou si des événements imprévus les ont contrecarrés, l'entrepreneur est en perte, il n'a rien pour sa peine et son avoir peut se trouver être détruit. Cet aléa inhérent à toute entreprise a été souvent pris pour la marque caractéristique de l'entreprise. Elle n'est qu'une de ses marques. En tout cas, la part spécifique de l'entrepreneur n'a rien de fixe ou de certain comme le salaire, les intérêts ou la rente, c'est le résultat d'une combinaison aléatoire, mais fort différente de celle d'une loterie. Dans la loterie le hasard est tout, dans l'entreprise on

ne doit rien abandonner au hasard, on le combattera jour et nuit avec acharnement, et normalement on ne doit succomber qu'à des coups qu'on ne pouvait pas prévoir.

Pour montrer que c'est bien — toujours normalement — l'entrepreneur qui est l'âme de l'affaire, il suffit de rappeler que l'un réussit où l'autre échoue et plus particulièrement que c'est à « l'esprit d'entreprise » qu'on attribue le succès du commerce extérieur et la création d'un grand nombre d'institutions d'utilité générale, qui n'ont pas été sans procurer de beaux bénéfices à ceux qui les ont fondées.

Mentionnons en passant l'habitude prise en Allemagne — du moins dans certains traités d'économie politique et dans la plupart des monographies — de distinguer entre le *revenu* de l'entrepreneur et son bénéfice. Cette distinction est sans utilité. Ce qui nous importe, c'est de dégager les bénéfices et d'en fixer la nature. Qu'un entrepreneur ne gagne que le produit de sa spéculation ou qu'il perçoive en outre les intérêts d'un capital qu'il aurait mis dans l'affaire ou encore qu'il possède en même temps une maison de rapport, des rentes sur l'État et d'autres revenus, cela peut nous être complètement indifférent. Mais, dira-t-on, il ne s'agit pas de ce qu'un entrepreneur possède en dehors de l'affaire qu'il dirige, mais de ce qu'il y met. On entend par là que l'entrepreneur peut exposer dans sa production un capital lui appartenant, et dont il doit compter les intérêts à part parmi ses frais de production. Sans doute, mais ce n'est là qu'un simple détail de comptabilité et ne touche en rien à la théorie. On fait remarquer aussi que l'entrepreneur peut travailler de ses mains ou s'abstenir, mais que s'il travaille il doit se compter un salaire, et dans ce cas ses revenus se composeraient de : bénéfice + intérêts + salaire.

C'est embrouiller la question. Les intérêts et les salaires n'ont rien qui soit particulier à l'entrepreneur ; or c'est

de ce dernier que nous parlons, et pour lui le bénéfice est seul caractéristique ; s'il réalise encore d'autres gains, ce sont des accessoires qui dépendent quelquefois de circonstances particulières. Lorsque l'entrepreneur ne fait que les travaux de direction, ceux qui incombent au chef d'une maison, il ne peut pas se compter de salaire, sa rémunération propre est précisément son bénéfice. En fait, un entrepreneur qui occupe par exemple 1,000 ouvriers cordonniers, ne coudra pas de souliers, et fera les achats et les ventes en gros, il tiendra la correspondance et peut-être la comptabilité, inspectera les ateliers, prescrira les travaux, etc., et pour tout cela il ne pourra rien s'attribuer comme salaire. Sans doute, le très petit entrepreneur, un maître cordonnier travaillant avec deux ouvriers, pourra se considérer comme ouvrier et s'attribuer un salaire pour les chaussures qu'il fait lui-même, car en pareil cas l'élément entreprise joue un bien petit rôle. Dans beaucoup de maisons importantes, l'entrepreneur se constitue un traitement, c'est-à-dire qu'il prend tous les mois une certaine somme dans sa caisse, destinée aux besoins de son ménage. C'est une bonne mesure d'ordre, mais ce n'est qu'une avance sur le bénéfice probable, ce n'est pas un vrai traitement, car s'il n'y avait pas de bénéfice, ces avances mensuelles ne seraient pas acquises, l'entrepreneur aurait contracté une dette envers sa caisse, et il pourrait être dans le cas de les rembourser.

On a posé cette question : L'entrepreneur est-il un rouage nécessaire dans la production ? Sous le régime de la grande industrie on ne peut qu'y répondre affirmativement. Lorsque la petite industrie existait seule, la production était à peine une entreprise ; beaucoup de métiers s'exerçaient presque sans capitaux ; le client fournissait lui-même la matière première ; l'artisan travaillait à façon, il ne risquait rien. Actuellement, sans doute, la race de

ces très petits producteurs (on ne saurait guère les nommer entrepreneurs) n'est pas éteinte, mais beaucoup d'entre eux livrent eux-mêmes les matières premières, leur outillage est plus complet et ils courent certains risques ; il s'est formé ainsi une classe de petits et de moyens entrepreneurs aussi bien que de grands. Ce sont ces derniers qui ont le plus de difficultés à vaincre. Quelquefois ces hommes ont quelques capitaux à eux, ce qui leur facilite l'acquisition des fonds qui leur manquent ; possédant quelque fortune, ils inspirent plus de confiance aux autres capitalistes qui se disent : 1° Il doit avoir bien étudié son affaire, puisqu'il y risque sa fortune ; ou 2° Comme il y met ses capitaux, il aura soin de l'affaire, il ne gâchera ni ne négligera rien ; ou 3° S'il ne fait pas de bénéfice, les capitaux qu'il possède lui-même me garantiront le remboursement de mon prêt. Le capital propre à l'entrepreneur, sa fortune, devient ainsi à certains égards une condition de succès.

La fortune, cependant, n'est nullement une condition indispensable. Chez beaucoup d'entrepreneurs un savoir spécial, la connaissance d'un procédé, la possession d'un brevet d'invention, et même simplement des qualités sérieuses, l'esprit d'ordre, la prévoyance remplacent parfaitement les capitaux. Il s'agit d'inspirer confiance, et celle-ci se motive de bien des façons. Sa meilleure justification repose encore sur les qualités et le savoir ; la fortune n'est qu'un pis aller, elle permet tout au plus de réparer le mal qu'on aura causé. Les qualités nécessaires pour réussir diffèrent selon les entreprises ; pour quelques-unes, les habitudes d'ordre et la prévoyance peuvent suffire, mais généralement il faut un savoir particulier, parfois du talent, et les qualités qui provoquent les initiatives, les créations, doivent être soutenues par les qualités qui maintiennent, conservent et font aboutir au succès.

Il n'y a donc pas à s'arrêter aux attaques des socialistes qui en veulent, non au capital, comme on le dit souvent, mais à l'entrepreneur. Ce sont les patrons et les ouvriers et non le capital et le travail qui se font la guerre. Les ouvriers sont vraiment ingrats, car sans l'esprit d'entreprise qui pousse tant d'hommes à organiser des affaires, le marché du travail serait bien moins étendu, la demande serait plus faible et nombre de bras resteraient inoccupés. Mais, insiste-t-on, les entrepreneurs s'emparent d'une partie des résultats du travail des ouvriers, sans cela ils ne pourraient pas faire de bénéfices. Nous avons réfuté ailleurs (chap. Salaire) cette ridicule assertion. Bornons-nous à rappeler que les ouvriers ont bec et ongles et ne se laisseraient pas spolier, si on le tentait. Mais personne ne spécule sur ces bénéfices douteux et souvent infiniment petits qui entraînent tant de luttes et de désagréments ; l'entrepreneur est un peu comme Perrette, s'il commence petitement, il aime tailler dans le grand, il veut avoir la ville, le pays, le monde devant soi, et dans les affaires honnêtes, les chances de gagner ne sont-elles pas en proportion de l'intelligence qu'on met en œuvre, combinée avec la grandeur du marché? Le bénéfice, quand il n'est pas dû uniquement ou en grande partie aux conjonctures favorables (*beati possidentes !*) est dû à l'intelligence et aux qualités personnelles de l'entrepreneur. Il sait ou devine (avoir « le flair ») quand il faut acheter ou vendre, dans bien des cas la différence du temps ou de la saison suffit pour amorcer son bénéfice. Par exemple, immédiatement après la récolte, le blé est bien moins cher qu'au printemps. Aussitôt la matière première achetée, la fabrication s'opère, l'entrepreneur veille aux procédés expéditifs, aux moyens les moins coûteux et les plus efficaces, et surtout il recherche les meilleurs débouchés. L'ouvrier n'y contribue en rien, il ne s'expose d'ailleurs à aucun aléa, il recevra le salaire usuel, dont

il est difficile de rien rogner ; s'il a de l'habileté ou d'autres qualités, on en tiendra compte, car le salaire s'élève pour chaque ouvrier avec la productivité et la perfection de son travail. En somme, si l'entrepreneur est un homme et en a les défauts — les ouvriers sont dans le même cas — on ne saurait dire que, comme classe, les patrons aient intérêt à spolier les travailleurs manuels.

Le bénéfice, quand il y en a — nombre d'entreprises tombent sans avoir rien rapporté (v. plus haut, *Salaire*, Appendice) — appartient donc en entier à l'entrepreneur : quand il a fait la part du capital et du travail, que peuvent-ils encore lui demander ? Il est de mode aujourd'hui de parler de « la participation aux bénéfices ». Ce sont le plus souvent des gens qui n'ont pas de bénéfices à partager qui recommandent le plus vivement cette opération ; cependant on voit aussi des fabricants offrir généreusement une partie de leur gain à leurs collaborateurs. Il est beau d'être généreux et on ne peut que les en louer, mais ces actes isolés, dont on a de *beaucoup* exagéré le nombre, ne forment pas une institution. En tout cas, ce ne peut être une institution économique. En économie politique on ne donne à chacun que ce qu'il a gagné et rien de plus, les adversaires de cette science (et quelques faux frères) prétendent même qu'on donne moins ; or, l'ouvrier n'a gagné que son salaire ; il n'a pas spéculé, mais travaillé à forfait : à coup sûr, il n'a rien risqué, il a reçu ce qu'on lui a promis, on ne lui *doit* rien de plus (Preuve : la *participation* est recommandée comme moyen de FAIRE NAITRE le zèle).

En tout cas, le mot « participation » est mal choisi : pour le faire ressortir on n'a qu'à mettre la phrase entière : « participation des ouvriers aux bénéfices *de leur patron* », c'est montrer qu'ils ont des prétentions à des choses d'autrui. Mais il n'y a de pire aveugle que celui qui ne veut

pas voir. On trouve avec raison injuste que le patron prenne tant soit peu de ce qui appartient à ses auxiliaires, mais on trouve naturel que l'ouvrier prenne une part de ce qui est au patron. *Suum cuique.* Il n'y a pas deux justices, comme il ne doit pas y avoir deux poids et deux mesures. Il n'en résulterait que du mal si l'on se mettait à favoriser une des parties au dépens de l'autre. L'entrepreneur, en percevant une somme importante, en garde presque toujours une partie pour grossir son capital, c'est-à-dire ses affaires, ce qui fournit des salaires aux nouveaux venus parmi les ouvriers (il faut songer à l'augmentation de la population); la « participation » partagée entre les ouvriers empêche la formation de ce capital, tout en ne fournissant aux ouvriers que de faibles ressources supplémentaires. C'est un supplément désirable ou souhaitable, mais qui n'a pas été gagné par l'ouvrier, c'est donc aussi un *unearned increment*, et avec cette circonstance aggravante que l'*increment* (la participation) est dû, non aux conjonctures (au hasard), comme pour le propriétaire, mais à un mauvais raisonnement, peut être à d'autres défauts encore.

L'emploi du mot participation a encore cet inconvénient particulier qu'il semble conférer un droit au partage, du moins les ouvriers l'interprètent ainsi et demandent de vérifier les livres des patrons pour savoir si on leur a réellement donné la part promise. Or, les patrons prétendent ne faire qu'un don, une libéralité, de sorte qu'il en est déjà résulté des conflits. Quand on ne veut pas accorder la chose, il ne faut pas employer le mot, c'est jouer avec le feu. Il vaudrait beaucoup mieux parler de primes ou de récompenses pour un travail meilleur, plus rapide ou méritoire à un titre quelconque. Ces récompenses sont justes et utiles : justes envers l'ouvrier, utiles pour l'entrepreneur, en tout cas plus vraies que la fausse participation. Ces primes n'arrivent qu'à ceux qui les méritent, ce qui est loin

d'être vrai pour la répartition du produit de la participation.

Les cadeaux spontanés et désintéressés qu'un entrepreneur fait à ses ouvriers ne peuvent pas devenir une institution, car les cadeaux sont une exception. Pour qu'ils devinssent une règle, il faudrait que l'entrepreneur obtînt en échange le dévouement actif de ses collaborateurs. Or on a souvent contesté la réalité de ce dévouement (nous connaissons nous-même plusieurs cas où il n'existait pas), mais même s'il existait, il ne pourrait produire qu'un bien négatif, c'est-à-dire que les ouvriers ne gâcheraient rien (ils feraient leur devoir), mais il ne produirait pas ce bien positif que les ouvriers contribueraient à la vente des marchandises — sans vente, pas de bénéfice, pas même d'existence ; — or les ouvriers sont très rarement en position d'y contribuer. Il en est autrement des commis dans les magasins du commerce, aussi les primes y sont-elles très fréquentes et les chefs de maison s'en trouvent bien.

En somme, la participation aux bénéfices n'est admissible que lorsqu'il y a participation aux pertes. Dans ce cas on a droit à une part des bénéfices, car on a couru des chances. Mais quand on a travaillé à forfait et encaissé son salaire, quel titre fondé sur la justice peut-on faire valoir pour demander une part de la rémunération gagnée par le patron? Si le patron prenait un billet de loterie et gagnait, les ouvriers auraient-ils le droit de demander leur part du gros lot ? Lorsque, au contraire, le patron ne doit pas son lot au hasard, mais à son intelligence et à ses efforts, les ouvriers y auraient des droits ! — Ceci n'est juste ni d'un côté, ni de l'autre des Pyrénées (1).

(1) Nous croyons devoir reproduire ici deux passages d'un excellent travail de M. Ernest Brelay, inséré dans l'*Économiste français* du 27 octobre 1888:

« ..... N'insistons pas ; nos lecteurs sont gens expérimentés ; ils savent à quoi s'en tenir sur les prétendus privilèges du capital ! Quant à l'ouvrier qui, aujourd'hui, nous préoccupe le plus, ceux qui le connaissent n'ignorent pas le trait le plus saillant de son caractère à l'époque actuelle ; une indépendance farouche, une autonomie que ne sauraient aisément entamer les honnêtes arti-

Ajoutons que, la participation admise en fait, le patron ayant fait à la fin de l'année un cadeau de (par ex.)

fices participophiles. Le patron veut que son ouvrier soit stable; mais l'autre, le citoyen, le travailleur manuel, tient surtout — à l'excès si l'on veut — à être libre de partir à son jour et à son heure, en emportant ailleurs ses outils. La participation implique un engagement plus ou moins réciproque; croit-on pouvoir l'appliquer à des oiseaux de passage? Les suivra-t-on partout pour les gratifier d'une parcelle quelconque de profits résultant d'exercices auxquels ils auront collaboré des mois, des jours ou des heures seulement, et dont la liquidation aura demandé un semestre, parfois même une année et au delà? Et cette même participation, qu'est-ce qui la déterminera? Le bénéfice net. — Soit; mais la répartition, à quel prorata? Là nos amis, les zélateurs de la participation, croient avoir trouvé la pie au nid en attribuant tant au capital et à la direction et tant à la main-d'œuvre, c'est-à-dire en appliquant le pourcentage au total des salaires. Nous objectons timidement que cela ne signifie pas grand'chose et qu'on peut, dans bien des cas, faire marcher certaines affaires avec de petits capitaux et de grands frais généraux. Le contraire aussi se présente en d'autres circonstances, et la somme des déboursés est rarement connexe à celle de la production et de ses résultats. On nous dispensera d'en fournir des exemples que chacun doit avoir à sa portée.

« Cette répartition, plus ou moins ingénieuse, est, par contre, suggestive de discussions sans issue à propos des droits du capitaliste, du bourgeois et de ses auxiliaires, et il est enfantin de supposer que les participants consentiront à s'abstenir de contrôler et de diriger. On croit donc préparer la paix lorsque l'on a savamment organisé la discorde! Déjà les socialistes municipaux, dont l'influence est incontestable, se préparent à faire de la participation une machine de guerre; ils semblent avoir discerné là un moyen d'abolir, par degrés plus ou moins rapides, la propriété individuelle. La logique — employée comme la dynamite — n'est pas étrangère à leur raisonnement; une première petite brèche au droit commun, déjà fort ébranlé, permettra rapidement, si l'on n'y veille, de substituer à un ordre social démodé un ordre collectiviste si nouveau qu'il passe pour avoir régi nos ancêtres, il y a cinquante ou soixante siècles, lorsque, sur la plus grande partie du globe, les mœurs de l'homme différaient assez peu de celles de la brute!.....

« C'est tout récemment que, dans une revue spéciale, nous avons transcrit les lignes suivantes, à nous adressées par un des hommes qui font le plus de bien aux ouvriers : « A la participation, nous n'avons gagné... que des désagréments. Nous avons dû congédier *plus* d'employés, pour paresse, intempérance, indiscipline ou infidélité, sous le nouveau système que sous l'ancien. De reconnaissance, peu ou point de traces. Et cependant, les conditions faites à nos employés étaient magnifiques; le produit de leur participation a atteint par moments 50 p. 100 de leurs émoluments fixes et n'est jamais descendu au-dessous de 25 p. 100. Bien entendu, il y a eu des exceptions; nous avons rencontré des employés excellents (les femmes surtout), et, en particulier, des chefs de service qui, par leur zèle, ont énormément contribué à notre prospérité. Mais il n'en est pas moins vrai que, dans l'ensemble, nous avons été très déçus des résultats produits par la participation. »

« N'y aurait-il pas, de notre part, quelque cruauté à insister? Nous nous arrêtons, bien qu'il nous reste beaucoup à dire, et nous invitons nos sympathiques adversaires à étudier de près la question des salaires; ils y trouveront peut-être matière à réflexions nouvelles; ils s'apercevront que cette institu-

50,000 francs à ses ouvriers, comment les répartir entre eux? Proportionnellement aux salaires, aux années de service? Mais ces données ne sont pas exactement équivalentes au mérite, au zèle, etc., montrées en cette année. Seules les primes peuvent être rendues proportionnelles à l'efficacité de la collaboration; seules les récompenses proportionnelles sont justes, utiles au patron, à l'ouvrier, à la société.

C'est J.-B. Say qui semble avoir le premier distingué l'entrepreneur en le signalant comme l'un des agents de la production. Ad. Smith, liv. I, ch. VI (p. 149) ne connaît que des entrepreneurs-capitalistes. Il dit : « Aussitôt qu'il y aura des capitaux accumulés dans les mains de quelques particuliers, certains d'entre eux emploieront naturellement ces capitaux à mettre en œuvre des gens industrieux, auxquels ils fourniront des matériaux et des subsistances afin de faire un profit sur la vente de leurs produits, ou sur ce que le travail de ces ouvriers ajoute de la valeur aux matériaux. Quand l'ouvrage fini est échangé, ou contre de l'argent, ou contre du travail, ou contre d'autres marchandises, il faut bien qu'en outre de ce qui pourrait suffire à payer le prix des matières et les salaires des ouvriers, il y ait encore quelque chose de donné pour les profits de l'entrepreneur de l'ouvrage qui hasarde ses capitaux dans cette affaire... » Ricardo, Malthus et autres contemporains font la même confusion.

C'est J.-B. Say, avons-nous dit, qui distingue « l'entrepreneur d'industrie, celui qui entreprend de créer pour son compte, à son profit et à ses risques, un produit quelconque (Traité I, VI, p. 76). En note Say dit que les Anglais n'ont pas fait la distinction parce que le mot entrepreneur d'industrie leur manquait. C'est peut-être une des explications (1), car, en fait, le mot *undertaker* avait été réservé à l'entrepreneur des

tion spontanée répond à la plupart des besoins dont ils se préoccupent, et que ce qui semble le plus nécessaire, — au moins pour le moment, — c'est de rendre cet instrument économique plus contractuel, plus synallagmatique, afin de diminuer, dans la mesure du possible, les effets délétères des grèves et des *lock-out*. »

(1) Au livre II, ch. VII, § 3, en note, Say donne une explication légale, mais nous la croyons moins bonne que celle qu'on vient de lire.

pompes funèbres, du moins à cette époque-là. Un peu plus loin (p. 78) Say énumère les services que la science rend à l'industrie, et continue ainsi : « Ces connaissances ne suffisaient pas. Elles pouvaient n'exister que dans la mémoire de quelques personnes et dans les livres. Il a fallu qu'un manufacturier vînt avec les moyens de les mettre en pratique. Il a commencé par s'instruire de ce qu'on savait sur cette branche d'industrie; il a rassemblé des capitaux, des constructeurs, des ouvriers, et il a assigné à chacun son emploi. »

Say considère l'intervention de l'entrepreneur comme un travail (II, ch. VII, § 3, p. 363). Il trouve que le prix de leur travail est réglé par le rapport qui se trouve entre la *quantité demandée* de ce genre de travail d'une part, et la quantité qui en est mise en circulation, la *quantité offerte*, d'autre part. » La concurrence exerce naturellement son influence, mais nullement de la façon que semble indiquer Say. Ce n'est pas le traitement des entrepreneurs qui en est affecté, mais leurs bénéfices. Si beaucoup d'entre eux se mettaient à produire une même marchandise, du blé, de la toile, le prix de cette marchandise baisserait, et il y aurait une moindre marge entre le prix de revient et le prix de vente. En spéculant, l'entrepreneur n'aura pas assez tenu compte de la concurrence. Selon Say, l'entrepreneur doit : 1° posséder quelques capitaux ou savoir se les procurer; 2° avoir de nombreuses qualités, qu'il énumère (p. 364); 3° s'attendre à courir quelques risques.

Après J.-B. Say, l'entrepreneur est distingué par presque tous les économistes français, sauf Rossi qui, ce nous semble, aimait trop contredire son prédécesseur à la chaire d'économie politique du Collège de France, et aussi par Cherbuliez, qui ne semble même pas mentionner l'entrepreneur. Dunoyer (*Liberté du travail*, liv. VI, §, 5) étudie « la capacité de l'entrepreneur » et consacre beaucoup de développements au « talent de la spéculation en industrie ». Citons seulement ce passage (I, p. 463) : « Qu'on soit agriculteur, fabricant, homme d'État, homme de lettres; qu'on veuille faire du blé, de la toile, des tableaux, des livres; qu'on se propose d'émettre des doctrines politiques ou d'enfanter quelque ouvrage de poésie, celui qui veut produire est obligé, avant toutes choses, d'examiner attentivement si le produit qu'il veut faire répond à quelque besoin, s'il y a chance qu'il se vende, et dans quelles proportion il

pourra se vendre... Sans cela, tous les talents et tous les moyens imaginables ne sauraient lui tourner à profit.... »

M. Courcelle-Seneuil, en parlant du prix de revient (Traité, I, p. 289) dit : « Le travail de l'entrepreneur, le salaire d'entreprise, est *le plus souvent* rémunéré de la première manière, par le prix courant du produit, directement. « Aux mots « le plus souvent « l'auteur ajoute une note ainsi conçue : « Le travail du directeur d'une société anonyme est rémunéré par exception dans la même forme que celui d'un commis, parce que ce directeur ne court pas les chances de gain et de perte que présente l'entreprise ». A la page suivante on lit : « La rémunération de l'entrepreneur se compose habituellement de salaires et d'intérêts (ce que nous contestons). Il y entre quelquefois un troisième élément appelé *profit*. Le profit naît de la différence qui existe entre un prix de vente élevé et un prix de revient plus bas que celui des entreprises concurrentes. Mais toutes les entreprises ne donnent pas des profits, puisque le prix de vente de chaque marchandise est déterminé par l'entreprise (concurrente) qui retire simplement son prix de revient. Le profit peut donc être considéré comme un supplément de salaire, s'il tient à la capacité personnelle de l'entrepreneur, et comme un supplément de loyer de la terre, s'il tient à la situation particulière de l'entreprise ». Nous ne discuterons pas ces idées que rien ne justifie ; un entrepreneur est un patron, et un patron n'a pas de salaire, il court une chance et ne gagne que si elle est favorable. Nous renvoyons pour les développements aux premières pages de ce chapitre.

Citons encore parmi ceux qui considèrent l'entrepreneur comme un travailleur, Jos. Garnier (Traité, § 747) : « L'entrepreneur est un travailleur et, au point de vue de l'entreprise dont il conçoit et dirige les éléments, un travailleur de premier ordre » (dont il nous fait connaître les qualités), et M. Paul Leroy-Beaulieu (Précis, 1888, p. 155) : « Il est exact que dans le profit de l'entrepreneur entre, comme premier élément, le salaire de sa peine, etc. » Sans doute l'entrepreneur travaille, et beaucoup, mais ce n'est pas à proprement parler un salaire qu'il reçoit. Il travaille pour gagner le vent, les bonnes chances, mais non un salaire (lequel est toujours fixé et connu d'avance), c'est plutôt un spéculateur.

Dans un autre ouvrage, *Essai sur la répartition des richesses*,

1881, p. 229 et suiv., M. Paul Leroy-Beaulieu a traité la question plus à fond ; nous allons lui emprunter quelques passages : « On a établi plus haut que les profits de l'entrepreneur sont très distincts de l'intérêt du capital, du salaire du travail et même de ce qu'on appelle « le salaire de direction ». Les profits de l'entrepreneur sont un élément tout à fait spécial, qui a un caractère beaucoup plus aléatoire et plus personnel, quoiqu'il ne soit pas impossible de le ramener à certaines règles ». A la bonne heure ; mais l'auteur ne reste pas tout à fait fidèle à ces vues.

Il continue : « Un grand homme de guerre allemand, le maréchal de Molkte, s'exprimant en 1878 sur la lutte entre les Russes et les Turcs, disait assez énigmatiquement que les premiers l'emporteraient à la condition de posséder les quatre G : il entendait par là les quatre éléments de tout succès humain, lesquels en allemand sont représentés par des mots dont la première lettre est un G : *Geld*, *Genie*, *Geduld* und *Glück*, l'argent, le talent, la patience (ou la persévérance) et le bonheur ». L'auteur développe l'idée exprimée par le célèbre maréchal et continue ainsi : « Le succès des entreprises est donc dû à ces quatre éléments divers, dont la part, d'ailleurs, est très variable : le capital, l'intelligence, la persévérance, le bonheur. Ce sont ces quatre conditions qui règlent les profits individuels, et cependant, nous l'avons dit, si variables que soient ces profits, on ne peut contester qu'ils n'obéissent, pris en masse, à certaines graves influences sociales et domestiques et qu'ils ne suivent une direction déterminée. Quelles sont ces influences? Quelle est cette direction? Le profit de l'entrepreneur représente quatre éléments : en partie le salaire du travail de direction (1), en partie la prime d'assurance contre le risque, en partie le bénéfice de la sagacité et de l'intelligente administration, en partie enfin le don gracieux fourni par le hasard ; ce profit doit être affecté par la civilisation dans la mesure combinée où ces quatre éléments le sont eux-mêmes. » Nous ne reproduisons pas les intéressants développements dans lesquels l'auteur entre sur ce passage.

M. Gide (Principes, 1889, IV, ch. II, p. 511) aime si peu l'en-

(1) Sans doute la direction est un travail, mais ce n'est pas à titre de travail que la rémunération a lieu. Du reste, l'auteur lui-même a distingué plus haut cette rémunération du « salaire de direction ».

trepreneur (v. p. 516), qu'il intitule son chapitre « Le patron ». Il dit cependant : « On désigne sous le nom de *patron* OU MIEUX sous le nom d'*entrepreneur*, qui est le terme consacré dans l'économie politique... » Pourquoi alors M. Gide intitule-t-il le chapitre « Le patron » et ne choisit-il pas « le terme consacré » ? La note qu'il ajoute sous le texte provoque également des objections. Voici cette note : « En général le patron ou entrepreneur est propriétaire de la terre ou des capitaux qu'il fait ainsi valoir : aussi les économistes anglais n'ont-ils point de terme spécial pour le désigner autre que le nom de capitaliste. » Cependant les économistes anglais les plus récents ont adopté la distinction entre le capitaliste et l'entrepreneur; ils ont, pour désigner ce dernier, au moins les mots *employer* et *manager*. Enfin, p. 521, M. Gide serait assez disposé à admettre avec Ricardo que les profits sont en raison inverse du taux des salaires, s'il n'avait pas trouvé, lui aussi, des raisons contraires ; le voilà presque obligé de penser comme les économistes de l'école optimiste! C'est un hommage auquel cette école sera très sensible.

M. A. Jourdan, dans son Cours analytique, p. 276, a raison de ne pas vouloir distinguer le salaire du travail de l'entrepreneur du bénéfice proprement dit : « La part de l'entrepreneur est aléatoire, parce que c'est à lui qu'incombe la responsabilité de l'entreprise. Tant pis pour lui si elle a été mal conçue, mal dirigée... » Les développements dans lesquels l'auteur entre méritent d'être lus. M. Cauwès (Précis, t. II, 2e édit., nos 919 et suiv.) voit également dans le bénéfice de l'entrepreneur une sorte de rémunération de son travail et une compensation pour les risques qu'il court.

Le défaut si souvent signalé par les économistes du continent, la confusion que font les économistes anglais entre le capitaliste et l'entrepreneur, se rencontre chez J.-St. Mill (1), Senior, Mac Culloch, Macleod et jusque chez M. Sidgwick ; Cairnes et Jevons n'abordent pas la question (2). Il ne semble

(1) Mill dans *Unsettled Questions*, p. 107, les distingue, mais non sans soulever des objections. Il rappelle d'ailleurs que Smith aussi les a distingués *grosso modo*.

(2) Parmi les auteurs anglais qui distinguent le bénéfice de l'entrepreneur de l'intérêt du capital on cite : Read, *Political Economy, an inquiry into th, natural grounds of right to vendible property or wealth* (1829); Ramsay,

pas intéressant d'analyser les opinions de ces auteurs, nous aimons mieux passer en Amérique, où l'on a su distinguer la notion de l'entrepreneur.

Amasa Walker : *The science of wealth* (5e édit., Boston, 1869), commence ainsi le chapitre des *Profits* (p. 279) : « Par le terme *profit*, nous entendons cette part de richessse qui, dans la distribution générale, échoit à ceux qui effectuent la féconde union entre le travail et le capital. » L'auteur explique que le travail et le capital ont besoin d'être mis en rapport par un agent dit *employer*, *manager*, *undertaker* (entrepreneur), *projector*, *contractor*, *businessman*, *merchant*, *manufacturer*, *farmer* ou autrement; leurs services sont indispensables. » On voit que les mots ne manquent pas. Ajoutons qu'au terme *undertaker* Amasa Walker place une note ainsi conçue : « Il est à regretter, dit J.-St. Mill, que ce mot, pris dans ce sens, ne soit pas familier à l'oreille anglaise. Les économistes français jouissent d'un grand avantage en pouvant parler des *profits de l'entrepreneur* (sic). » On ne nous dit pas où ce trouve se passage; je viens de refeuilleter le volume de *Principles* sans le trouver; en revanche j'ai retrouvé la confusion entre le capitaliste et l'entrepreneur, confusion qu'il eût été très facile d'éviter, comme on vient de le voir. Faisons remarquer, en passant, qu'il y a une objection contre l'emploi du mot *manager:* ce terme indique plutôt le directeur rétribué (p. ex. dans une société anonyme); le mot *employer* (employeur) vaudrait mieux, sans être parfait, mais il devient très usité. (Certains socialistes semblent prendre en mauvaise part le mot *employeur*, mais à tort, car, que valent des bras non employés?)

Revenons à A. W. et citons ce joli mot : *Capital without labor is an infant; labor without capital, a cripple* (le capital sans travail est un enfant, le travail sans capital un infirme). Cet économiste ne connaît que trois agents de production, savoir : l'ouvrier, le capitaliste (comprenant le propriétaire du sol) et l'entrepreneur. Il ne veut pas qu'on parle des « profits du capital », mais des « profits of business » (profits de l'affaire, de l'entreprise, les bénéfices).

L'auteur étudie aussi le taux des profits et trouve (p. 283) que les progrès de la société ont une tendance à faire baissser

Essay on the distribution of wealth, 1836; *peut-être aussi* Bonamy Price, *Practical Economy politic*, 1878.

le taux des bénéfices des entrepreneurs, par les causes suivantes :

« 1° L'accélération des échanges ou la rapidité avec laquelle le capital circule; par suite, la même rémunération peut s'obtenir avec de moindres frais (*charge*) par chaque transaction (p. ex. 100 affaires à 5 francs de bénéfice font 500 francs, 10 affaires à 20 francs ne font que 200 francs de bénéfice);

« 2° Le nombre croissant de ceux que leur instruction et leur éducation met en état de diriger une affaire (c'est donc la concurrence des entrepreneurs);

« 3° La facilité extraordinaire des communications, et la généralisation qui en résulte de la connaissance des marchés et du prix des denrées. »

Le fils du précédent, M. Francis Walker, auteur de plusieurs ouvrages distingués, a publié en 1883 (New-York, H. Holt et Cie) un très bon livre intitulé : *Political Economy*, et le chapitre IV de la quatrième partie traite des *Profits*, terme que l'auteur définit comme nous définissons bénéfice (gain de l'entrepreneur ne comprenant pas les intérêts). Ajoutons que M. Walker cite, p. 247, la définition du mot profit, dans le dictionnaire de Webster (éd. de 1850), que nous allons reproduire : « The profit of the farmer and the manufacturer is the gain made by sale of produce or manufacturer, *after deducting* the value of the labor, materials, rents and all expense together with *the interest of the capital employed*, wether land, machinery, buildings, instruments, or money. » (Les mots soulignés déclarent que le profit ne comprend pas les intérêts.) Dans un pays qui possède une si parfaite définition du mot profit, les économistes sont vraiment coupables d'une injustifiable routine en répétant aveuglément la définition des premiers maîtres.

Revenons à M. F. Walker, qui a d'ailleurs une nouvelle théorie à nous proposer. Nous nous empressons de l'aborder, tout en regrettant que l'espace ne nous permette pas de reproduire un passage (p. 245) dans lequel l'auteur expose supérieurement l'utilité actuelle de l'entrepreneur. La théorie de M. F. Walker se résume en ces mots : il considère le bénéfice (profits) comme une sorte de rente (*profits a species of the same genus as rent*). L'auteur, comme tout novateur, cherche naturellement à s'appuyer sur tout ce qui lui semble fournir un appui, comme l'alpiniste en faisant une ascension pose son pied sur le plus

étroit rebord offert par le rocher qu'il escalade. Contestant la théorie, je commencerai par montrer que lesdits appuis ne sont pas solides non plus. Ainsi, il cite d'abord l'archévêque Whately qui, dans un appendice à son traité de logique, dit que la rente du sol n'est qu'une espèce d'un genre plus étendu. Cette même idée a été soutenue par Boutron, H. Passy et autres, comme on peut le voir dans notre chapitre *Rente*. Wh. aussi n'a pensé qu'aux supériorités qui constituent un monopole pour leurs possesseurs. Il cite ensuite le professeur Marshall qui dit : *Rent of natural abilities*, ce qui est simplement identique à la pensée de tous ceux qui étendent le sens du mot rent. M. Walker a raison de dire que l'idée de la rente s'applique à autre chose qu'au sol, mais cela ne le justifie pas d'identifier la rente et le profit. Analysons ses arguments :

1. *Les profits sont gouvernés par les mêmes lois que la rente.* Le succès de la direction d'une affaire, sous le régime de la concurrence, dépend de capacités exceptionnelles (*exceptional abilities*) ou de chances spéciales. L'auteur croit cette proposition évidente par elle-même, mais nous la croyons exagérée. Un champ produit une rente s'il est naturellement plus fertile que les autres, ou s'il est situé à proximité du marché. C'est la nature des choses qui lui vaut cette qualité particulière. De même dans les affaires, le succès est bien plus fréquemment dû aux capacités qu'aux chances, les faits montrent, non seulement que des fortunes se font par de grands efforts et sans l'aide du hasard, mais encore que les maisons les mieux assises tombent si le fondateur a un successeur incapable. Pour simplifier le raisonnement, l'auteur fait abstraction de l'influence des chances et suppose que le succès est toujours dû à la capacité.

2. De même que dans un pays où toutes les terres seraient également fertiles (et également près du marché) il n'y aurait pas de rente (?) de même on peut supposer que si les entrepreneurs doués de capacités exceptionnelles étaient suffisamment nombreux pour diriger toutes les affaires, la concurrence ferait descendre les profits à zéro. Mais cette supposition ne serait pas conforme à la réalité. En fait, il y a des hommes extrêmement bien doués, et au-dessous d'eux on trouve un nombre plus considérable d'hommes qui jouissent de qualités distinguées ; plus bas encore, on rencontre des individus ayant

les qualités nécessaires pour faire de bons entrepreneurs, puis, en descendant davantage, des gens qui se sont trompé de carrière, ou qui ont été présomptueux, ou qui, pour une raison ou une autre, ne sont pas à la hauteur de leur tâche.

3. Aux plus bas échelons de la classse des entrepreneurs, M. F. Walker trouve les *entrepreneurs sans profit*. Ce sont des hommes qui gagnent si péniblement leur vie dans cette carrière qu'on peut les considérer comme obtenant justement leur subsistance, ce qui est l'équivalent de l'absence de profit. Ce n'est que le gain qui dépasse ce niveau qui compte comme profit.

4. M. F. W. s'applique maintenant à démontrer que *les profits ne font pas partie du prix des produits manufacturés* (juste comme la rente n'entre pas dans le prix des produits agricoles), mais il ne nous semble pas qu'il y réussisse. Si nous avons bien représenté la société industrielle moderne, dit-il, il semble évident que sous le régime de la concurrence, les profits du manufacturier sont obtenus sans la moindre déduction sur le salaire du travail manuel, pas plus que la rente ne provient de déduction sur les salaires agricoles ; et que, en outre, les profits manufacturiers ne forment pas plus une partie du prix des objets manufacturés que la rente ne constitue une partie du prix des produits agricoles. Voici comment l'auteur entreprend de prouver sa thèse :

« Le prix d'un objet manufacturé quelconque est déterminé par les frais de production de cette portion de l'offre qui a été produite dans les conditions les plus désavantageuses. Si la demande de cette sorte de marchandises est assez grande pour qu'une partie en doit être produite sous la direction de personnes peu capables de bien accomplir cette tâche, les frais de production de cette partie de l'ensemble seront élevés, et le prix correspondant le sera également ; mais quelque élevé qu'il soit, il ne le sera pas assez pour fournir aux entrepreneurs de ce calibre plus que les maigres subsistances que nous considérons comme équivalents à l'absence de tout profit. Or le prix auquel ces marchandises seront vendues déterminera le prix de l'ensemble de la production, puisque, sur un même marché et à un moment donné, les différentes parties d'une denrée ne peuvent avoir que le même prix. Par conséquent, quels que soient les frais de production des marchandises pro-

duites par les entrepreneurs mieux doués, elles se vendront au même prix que celles qui ont été fabriquées sous des conditions désavantageuses. La différence se distribuera entre eux selon les succès qu'ils auront obtenus, soit par leurs capacités exceptionnelles, soit par leurs chances favorables. »

Il nous paraît évident que M. Walker a poussé trop loin la faible analogie qui peut exister entre la rente du sol et les profits. D'abord la rente du sol suppose qu'on ne peut pas augmenter à volonté les bonnes terres ; on dira qu'on ne peut pas augmenter à volonté les bons entrepreneurs, c'est un point sur lequel on n'a pas d'expérience, parce qu'on n'a pas encore essayé de le faire ; dans tous les cas, il est beaucoup plus facile d'augmenter les bons entrepreneurs que les bonnes terres. Puis, les bonnes terres diffèrent beaucoup moins entre elles que les bons entrepreneurs, tel entrepreneur a besoin, pour réussir, d'être un savant chimiste, et tel autre peut devenir millionnaire en sachant à peine lire et écrire. Les genres d'entreprises sont si différentes les unes des autres ! Puis, les qualités suppléent souvent au savoir. Il est vrai que les qualités diffèrent fortement les unes des autres et ne se suppléent pas toujours. Les chances peuvent parfois remplacer les capacités et les aptitudes (mais la pluie et le beau temps ne suppléent pas à la fertilité du sol). Ensuite, à une partie du savoir et des qualités d'un entrepreneur, peut souvent se substituer utilement un capital supplémentaire, des relations de société, un nom qui inspire confiance, etc. Un entrepreneur possédant un million battra souvent un collègue qui ne dispose que d'un demi-million, bien que ce dernier soit plus capable ; c'est que le premier aura des machines plus puissantes et peut-être même des ingénieurs plus distingués, il pourra faire de plus longs crédits, acheter plus avantageusement les matières premières, etc.

Peut-on réellement dire que le prix du produit manufacturé ne renferme pas plus le profit que le prix de la denrée agricole ne renferme la rente ? Le rendement du sol ne se modifie pas à volonté. Dans les conditions normales — le cultivateur ayant fait ce qu'il doit, — cette terre produira en moyenne 20 hectolitres à l'hectare, celle-ci 30, celle-là 40, les intempéries et les accidents à part, c'est fixe et arrêté, et le prix de la denrée dépendra surtout d'une autre chose momentané-

ment fixe, le chiffre de la population. Pour le manufacturier, le nombre est moins arrêté : supposez qu'il y ait trois concurrents sur le marché : A, B, C ; n'est-ce pas trop se risquer que d'attribuer à chacun d'eux nécessairement un bénéfice égal à sa capacité ? Peut-on comparer entre elles des capacités qui sont si inégales et composées d'éléments si différents ? On reconnaît d'ailleurs que les chances peuvent altérer l'effet de la capacité ; or, la chance touche à tout, et tantôt annule les avantages produits par la capacité et tantôt aussi les remplace (1). La concurrence imprévue contribue également à déranger les calculs et à déjouer les prévisions en ce qu'elle fait baisser le prix d'une manière inégale et dément ainsi, au moins pour un moment, l'axiome de l'égalité des prix sur le même marché. Et pour les produits manufacturés le chiffre de la population exerce rarement une influence sur les prix, on multiplie ces produits. D'un autre côté, le bénéfice résulte de la différence entre les prix d'achat et les prix de vente, admettons que le prix de vente soit le même pour tous les producteurs (ce qui n'est pas nécessairement le cas), il n'y aurait de bénéfice que pour ceux dont les frais de production n'ont pas été élevés ; les réductions obtenues sur ces frais ne sont pas ici un effet bénévole de la nature, se réalisant en faveur du propriétaire du sol, qui n'y contribue pas ; ces réductions sont au contraire le résultat voulu, prévu des efforts spéculatifs et administratifs de l'entrepreneur et en constituent la rémunération. Quant au prix de vente payé par le consommateur, il revient à celui qui l'a gagné et qui réalise son bénéfice, parce qu'il a su se ménager une production à frais réduits, ce qui est son mérite propre. Ce n'est donc pas ce qu'il ajoute au prix qui constitue son bénéfice, mais ce qu'il enlève aux frais.

Revenons à M. Walker (p. 254), qui démontre clairement que les profits ne sont pas pris sur les salaires. Les entrepreneurs du grade inférieur, ceux qui ne font pas de profit, doivent payer aux ouvriers les salaires usuels, et c'est quelquefois parce qu'il n'y a rien à retrancher à ces salaires que ces entrepreneurs doivent se passer de bénéfices. Naturellement

(1) L'auteur assimile la chance de l'entrepreneur à la proximité du marché d'une terre ; n'est-ce pas comparer un événement variable à un fait fixe, une bataille à une montagne ?

l'entrepreneur qui réussit ne paye pas moins, mais rarement il paye davantage; l'essentiel est d'ailleurs que chaque travailleur reçoive ce qui lui est dû. — N'insistons pas : nous trouvons très ingénieuse la théorie de M. F. Walker, mais nous sommes disposé à voir dans le prix un élément de profit dû aux conjonctures du marché (achat et vente) que l'entrepreneur, en général, a prévu ou du moins *sciemment* utilisées.

Nous passons Carrey et Peshine-Smith, qui se sont attardés dans les anciennes vues sans y rien ajouter d'intéressant.

En Allemagne, la question des entrepreneurs a été bien étudiée (1), elle a été examinée par tous les auteurs de traités généraux et on lui a consacré en outre un certain nombre de monographies. Il nous semble que nous devons commencer par ces dernières, quitte à les compléter au moyen des traités généraux.

La première de ces monographies et peut-être la meilleure est celle de H. de Mangoldt, l'un des économistes allemands les plus distingués. Son travail (174 pages in-8°) est intitulé : *Die Lehre vom Unternehmergewinn* (Leipzig, Teubner 1855). L'auteur commence par un historique de la doctrine. Il montre que la plupart des Anglais ignorent l'entrepreneur, que les Français (J.-B. Say) l'ont pour ainsi dire découvert, et que les Allemands l'ont accepté. Mangoldt analyse les opinions des auteurs qui l'ont précédé, analyse qui fait bien ressortir la genèse des opinions. Il traite ensuite, dans autant de chapitres, de la nature des bénéfices de l'entrepreneur, de l'importance de l'entrepreneur pour la production, des éléments des bénéfices de l'entrepreneur et des conditions nécessaires pour que le taux s'en élève. C'est ce dernier chapitre que nous allons analyser très brièvement.

Le premier élément, c'est la prime de risque. Il y a un aléa dans chaque entreprise, car les circonstances peuvent devenir défavorables; puis on a souvent trop de confiance en soi-même, on calcule mal les probabilités, et même la valeur relative des gains et des pertes (par exemple, la perte d'une vache de 200 francs, peut souvent causer une souffrance

(1) On peut même dire que J.-B. Say y a eu un précurseur (à lui inconnu) en Hufeland qui, en 1807, a parlé de « la rente du talent » (dans : *Neue Lehre von der Staatswirthschaftskunst*). « Il ne s'agit pas tant de trouver que de prouver » ou plutôt de faire admettre. (Nous amendons le dicton.)

beaucoup plus grande qu'un gain de 200 francs causera de joie ou de satisfaction). Le risque auquel on s'expose dans les affaires varie selon les degrés de la civilisation. Dans les pays peu avancés, on risque peu; à mesure que le pays devient plus riche et qu'on s'enrichit plus aisément, on ose davantage; plus tard, quand la richesse s'accroîtera plus lentement, on sera toujours en état de risquer, mais on y regardera à deux fois avant de le faire.

Deux autres éléments sont, selon Mangoldt, le salaire et les intérêts de l'entrepreneur. Puisque ses qualités lui procureraient un salaire, et ses capitaux des intérêts s'il les mettait à la disposition d'autrui, quand il s'en sert directement pour sa propre entreprise, il peut ou doit s'en attribuer l'équivalent. Selon nous, Mangoldt cherche ici midi à quatorze heures; nous biffons donc purement et simplement ces deux derniers éléments, ou nous les transformons en « produits de la spéculation ».

Reste encore un élément : « la rente de l'entrepreneur ». La rente est considérée par l'auteur comme une « prime de rareté ». Nous ne pouvons pas accepter cette rente qui suppose que l'entrepreneur reçoit un traitement de quelqu'un et se fait une prime en sus; nous croyons que Mangoldt s'est trompé sur ce point, comme dans les développements qu'il fait suivre. Nous n'avons pas à analyser le produit de la spéculation, c'est un résultat qui se présente au bout d'un effort; l'analyse des éléments est une satisfaction théorique qu'on peut se donner, mais elle ne semble offrir aucun intérêt pratique (1).

En 1875 parut (Berlin, Weidmann) *Die Lehre vom Unternehmergewinn*, de M. Y. Pierstorff. L'auteur, qui n'a pas jugé à propos de garnir sa brochure de 231 pages d'une table des matières, commence par un historique de la doctrine rédigé au point de vue socialiste. L'auteur, professeur de faculté en Allemagne, y accepte entièrement les vues de Rodbertus, qui passe, comme on sait, pour le père du socialisme dit scientifique. Nous ne croyons pas qu'il vaille la peine de nous arrêter à ce travail rédigé dans des vues si étroites et si souvent réfutées.

L'année 1884 a vu paraître deux nouvelles monographies :

(1) Il n'y a pas le moindre rapport entre l'idée de Mangoldt et celle de M. Fr. Walker, bien qu'il soit question de *rente* chez les deux.

Der Unternehmergewinn, par Victor Mataja (Vienne, A. Hölder, 1884) et *Die Lehre vom Unternehmergewinn*, par M. Gust. Gross (Leipzig, Duncker et Humblot, 1884), deux publications rédigées par de jeunes *Docenten* de l'université de Vienne, mais rédigées dans un esprit très différent. Tous les deux sont des novateurs : M. Mataja s'est joint à la solide école autrichienne, dont M. C. Menger est le chef, M. G. Gross a préféré suivre les doctrines plus ou moins entachées de socialisme de MM. Schäffle et Wagner.

M. Mataja commence, comme ses prédécesseurs, par un historique, mais le sien est plus soigneusement travaillé, et il examine ensuite, un peu longuement, « la nature et la source économique des bénéfices de l'entrepreneur ». Il faut avant tout définir l'entreprise. M. Mataja ne croit pas qu'il soit nécessaire de faire entrer le capital dans la définition, car il y a des entreprises sans capital; il n'admet pas non plus qu'on ne voit dans les entreprises que la réunion de différents facteurs de la production, car il y a des entreprises où cette réunion n'est pas nécessaire. Il trouve superflu d'ajouter : aux risques, ou sous la responsabilité ou au compte de l'entrepreneur, parce que cela va sans dire. L'auteur ne trouve essentiel, pour la définition de l'entreprise, que ceci : elle produit des valeurs pour le commerce (des marchandises), et pour la définition de l'entrepreneur : il produit à son compte (p. 142). Le bénéfice de l'entrepreneur ne peut donc résulter que du gain résultant d'une pareille production. L'auteur se perd ensuite un peu dans les subtilités. Il admet les intérêts du capital, parce que le capital rend un service déterminé, mais le bénéfice ne lui semble pas justifié par un service déterminé de l'entrepreneur, car il résulte de l'évolution économique des prix. « Si l'on voulait, dit-il (p. 147), on pourrait le considérer comme une prime pour l'utilisation plus complète des biens productifs, ou, ainsi que le demande M. Schäffle (non sans raison), comme la rémunération pour l'exercice d'une sorte de « fonction sociale. »

M. G. Gross a rédigé sa monographie en même temps que M. Mataja s'occupait de la sienne, et ils se sont rarement rencontrés. M. Gross a également présenté un historique, mais nous ne pouvons pas nous y arrêter, nous devons nous borner à citer les opinions saillantes ou caractéristiques. L'auteur définit ainsi l'entreprise (p. 105) : « Une réunion de capital et de tra-

vail employée à la production de marchandises aux risques de l'entrepreneur, avec l'intention de vendre ces marchandises à un prix supérieur aux frais de production. » C'est précisément la différence entre les frais de production et le prix de vente qui constitue, ou qui renferme le bénéfice de l'entrepreneur (p. 169, 185). Selon M. Gross, le salaire et les intérêts influent sur le prix, car ce sont des frais de production, tandis que le bénéfice n'entre pas dans les frais de production, il dépend au contraire de la hauteur du prix. Il trouve par conséquent que le bénéfice n'est pas le résultat nécessaire de la réunion du capital et du travail (en une entreprise), car dans nombre d'affaires on constate une perte et non un gain. On voit que l'auteur fait dépendre le prix uniquement des frais de production, mais l'on sait que des circonstances variables exercent une bien plus grande influence sur les prix que les frais de production, ce qui affaiblit singulièrement le raisonnement de l'auteur.

Ce qui le préoccupe le plus, c'est la légitimité du bénéfice, et il est assez heureux pour avoir découvert qu'il réside dans la réduction des frais de production, qui seule lui permet de vendre avec bénéfice. Le bénéfice de l'entrepreneur apparaît alors, dit l'auteur (avec M. Schäffle), comme une prime pour la réalisation de la loi économique qui veut qu'on produise aux moindres frais possibles. Et l'auteur qui vient de reconnaître l'existence d'une loi économique, admet encore, p. 203, que l'intérêt privé sera « dans le plus grand nombre des cas (*in den allermeisten Fällen*) d'accord avec l'intérêt général ». Nous ne pouvons qu'approuver cette proposition assez inattendue chez cet auteur.

Peu après la publication de M. Gross, M. Aug. Schrœder a fait paraître (Vienne, 1884) une brochure sur la même question, mais que nous n'avons pas eu l'occasion de voir; voici son titre : *Das Unternehmen und der Unternehmergewinn*, etc. (l'entreprise et les bénéfices de l'entrepreneur au point de vue historique, théorique et pratique). En 1886 parut (Jena, G. Fischer) un travail de M. Wirminghaus, intitulé : *Das U., der Unternehmergewinn*, etc. (l'entreprise, les bénéfices de l'entrepreneur et la participation des ouvriers aux bénéfices de l'entrepreneur), travail auquel nous allons consacrer quelques lignes.

M. Wirminghaus insiste pour distinguer la production opérée

pour soi-même (pour le ménage, l'économie domestique) de celle d'une entreprise. Celle-ci travaille toujours pour autrui (pour le marché, etc.) aux risques et périls de l'entrepreneur, bien entendu. Une entreprise, même d'une commune ou d'un État, est toujours une « économie privée », c'est-à-dire ces communautés ou collectivités subissent les mêmes lois économiques qu'un particulier, et notamment, ils recherchent un gain (1). Page 6, l'auteur semble dire ceci et le contraire, mais ce n'est sans doute qu'un défaut de rédaction. Quand une commune fournit l'eau et le gaz, ou l'État le tabac et les transports, ils font purement et simplement des affaires et recherchent des bénéfices; seulement, ces bénéfices profitent, non à un particulier, mais à une communauté, qui naturellement l'emploie dans l'intérêt général (2).

Le bénéfice de l'entrepreneur, c'est le « revenu » (l'auteur devrait dire, le produit) brut de l'entreprise, les frais de production défalqués. En d'autres termes, le bénéfice c'est le produit net de l'entreprise. Entrant dans des développements, l'auteur expose qu'on peut considérer le revenu à deux points de vue différents, à celui de son origine et à celui de la forme de sa perception. Dans le premier cas, le revenu apparaît comme le résultat de la production économique, comme l'effet ou le rendement des trois facteurs de la production : la nature, le travail et le capital, et se composera des produits propres à ces facteurs : de la rente, des salaires et des intérêts. Au fond, le second point de vue ne peut que constater le même fait : le propriétaire foncier tire son revenu de la rente, l'ouvrier du travail, le capitaliste de l'intérêt et l'entrepreneur du bénéfice; ce dernier peut être composé d'éléments des trois autres. Il n'y a donc aucun intérêt à distinguer ces deux points de vue, et pour cette raison il n'y aurait peut-être pas à isoler le bénéfice pour le considérer séparément et en faire un revenu spécial; on pourrait se contenter, dit l'auteur

(1) En note, p. 28, l'auteur insiste sur ce point contre M. Gross, qui suit M. Wagner. Ce dernier accorde une économie politique spéciale aux États et aux communes. Il en a été question dans un autre chapitre.

(2) Les économistes allemands, et surtout les jeunes, font tous leurs efforts pour réduire l'action du particulier « l'économie privée » et pour étendre la part de la communauté, de la société. C'est devenu, de nos jours, une véritable manie qui gâte ou fausse plus d'un raisonnement. C'est une tendance très fâcheuse, nullement libérale, nullement favorable au progrès.

de le traiter comme un composé de rente, salaire et intérêts. D'ailleurs, il est rare de voir un bénéfice qui n'est que bénéfice (?); il est en outre plus ou moins autre chose (intérêts, salaire, etc.), et pour l'envisager à part, on est obligé de le séparer théoriquement, à l'aide du calcul ou de l'évaluation, du reste du revenu. Le bénéfice sera à coup sûr composé d'éléments différents selon que l'entrepreneur sera un grand négociant, ou un simple artisan... Et l'auteur entre dans des détails très bien choisis pour exalter l'importance actuelle de l'entrepreneur qu'il compare au général en chef d'une armée. Il en conclut (p. 35) que dans les grandes entreprises où le montant du rendement de la production dépend de l'intelligence et des qualités de l'entrepreneur, le bénéfice devra être considéré en grande partie comme la rémunération de « l'activité spécifique (*sui generis*) de l'entrepreneur ». A peine l'auteur a-t-il fait cette concession, qu'il la reprend et on a l'impression — en d'autres endroits aussi — comme s'il n'osait pas prendre parti et se prononcer (1). C'est peut-être à ce sentiment qu'il faudrait faire remonter certaines contradictions, peut-être aussi parce que à chaque instant il hésite s'il faut attribuer le bénéfice au travail ou au capital, ou à une cause vague inconnue, ou au mélange et à la coopération des facteurs de la production. Il semble cependant que *la spéculation* est une cause bien déterminée nettement distincte des autres et à la fois bien suffisante pour expliquer les bénéfices de l'entrepreneur, mais cette idée n'est pas encore admise en Allemagne, que je sache.

M. Wirminghaus s'exprime ainsi sur la participation aux bénéfices : « Dans la plupart des entreprises, notamment dans celle de la grande industrie et de l'agriculture, l'action de l'entrepreneur a une telle prépondérance sur le résultat final de la production, que le bénéfice en constitue la légitime rémunération, tandis que les ouvriers, qui ne contribuent que peu ou point au succès de l'entreprise, n'ont aucun droit à ce bénéfice. Cependant, l'auteur n'aime pas dresser des règles

(1) Nous avons fait cette observation relativement à plus d'un jeune professeur. C'est un signe des temps; quand la passion prétend influer sur les doctrines scientifiques, les jeunes savants deviennent — si leur tempérament ne les pousse pas à être fanatiques — sceptiques (peut-être simplement hésitant).

générales, il soutient donc qu'il y a des exceptions. Il cite (p. 46), par exemple, le directeur d'une compagnie par actions qui a une grande responsabilité, etc. C'est certainement, de la part d'une compagnie, un acte de haute sagesse (et je crois bien que peu y manquent, sauf peut être lorsque le directeur a 100,000 francs de traitement, et encore!) de faire participer aux bénéfices l'agent dont dépend le succès de l'entreprise. Mais ce directeur n'a aucun *droit* à cette participation. Deuxième exemple. Les commis voyageurs. Le succès d'une maison peut dépendre en partie de leur adresse. En pareil cas, le patron comprendra son intérêt, mais le commis n'a droit qu'au traitement stipulé. Nous ne continuerons pas cette analyse; l'auteur dit en somme des choses très sensées sur la participation, il reconnaît qu'il n'y a pas grand'chose à faire sous cette rubrique, mais il ne veut pas brusquer les partisans de la prétendue participation.

Nous ne citerons plus qu'un petit nombre d'auteurs, en commençant par Thünen, dont le travail en question a été traduit par Mathieu Wolkoff sous le titre de : *Le salaire naturel* (Paris, Guillaumin, 1857). Voyez surtout le § 7, p. 113.

Thünen, qui écrivait il y a une cinquantaine d'années, n'avait pas de préoccupation socialiste, il examinait les questions en elles-mêmes, et trouva ainsi qu'il existe (ou peut exister) un bénéfice de l'entrepreneur. Si du revenu brut d'une affaire nous défalquons les intérêts du capital employé, la prime d'assurance, les gages d'un commis, le reste est le bénéfice de l'entrepreneur. La justification du bénéfice est, pour Thünen, dans les risques courus par l'entrepreneur et sans doute aussi dans sa capacité. Il donne expressément raison à J.-B. Say contre Ad. Smith.

Un autre économiste éminent qui appartient surtout à la première moitié de ce siècle, Hermann, *Staatswirthschaftliche Untersuchungen* (2e édit. 1874) p. 537, distingue du capitaliste, qui tire de son capital un revenu fixe, l'entrepreneur, qui est soumis aux chances et dont le gain dépend du prix auquel se vendent les produits. C'est ce gain qu'on appelle bénéfice. Ainsi, c'est la capacité de l'entrepreneur qui fait produire aux capitaux un gain supérieur aux intérêts courants, et le capitaliste n'aurait rien du tout, s'il ne voulait partager avec celui qui rend le capital productif en le mettant en œuvre. Le béné-

fice ne comprend ni le salaire que gagne le petit entrepreneur en travaillant de ses mains, ni la prime d'assurance. Cette dernière est un capital qu'on met de côté à titre de réserve pour remplacer au besoin le capital perdu.

M. Hermann pense que le montant des bénéfices dépend assez de la grandeur des capitaux mis en mouvement. Cela est vrai, mais le mot « montant » ne veut rien dire ici ; il va sans dire qu'en disposant d'un million on fait de bien autres affaires qu'en ne disposant que de 1000 francs; mais c'est du taux des bénéfices qu'il aurait dû parler, et le taux semble dépendre bien plus de la capacité de l'entrepreneur que de la grandeur du capital (bien que cette grandeur y soit pour quelque chose). Hermann ajoute : et peut-être aussi du genre d'affaires. Il dit encore (p. 538, 2e note) que l'entrepreneur ne peut pas s'attribuer un traitement, il ne peut jouir que d'avances sur les bénéfices qui sont sa rémunération spécifique (nous sommes heureux de nous rencontrer avec lui sur ce point). Un peu plus loin (p. 542) l'auteur résume ainsi sa doctrine.

1° Chaque capital exige, pour sa fécondation, un plan, des soins, de la surveillance et en général une activité intellectuelle.

2° Le bénéfice net obtenu d'un capital n'est donc pas une simple rémunération du prêt, c'est plutôt le résultat de son actif emploi.

3° Celui qui offre de prêter un capital, ne peut demander en échange que des intérêts ; l'emprunteur qui s'en sert dans ses entreprises prend le reste (c'est son bénéfice).

4° La grandeur relative de ces deux parts (les intérêts et le bénéfice) dépend de l'offre et de la demande.

5° Si le profit total s'élève ou baisse d'une manière permanente, les intérêts hausseront ou baisseront en même temps ; les oscillations passagèrent ne sont ressenties que par l'entrepreneur.

6° Certains bénéfices d'entrepreneur peuvent se maintenir, faute de concurrence, au-dessus du taux moyen ; certains bénéfices peuvent rentrer si sûrement et avec tant de régularité, qu'ils acquièrent la valeur d'un capital.

7° Les améliorations, les inventions et notamment les réductions de frais de production profitent d'abord aux entrepreneurs et ensuite aux consommateurs. On commence par in-

demniser les entrepreneurs, mais finalement la concurrence s'en mêlant tous les progrès vont grossir la productivité du capital national. »

Les idées de Hermann, ne sont pas bien éloignées de celles de Turgot qui dit (*Réflexions*, § 86) : « L'argent employé dans l'industrie ou dans le commerce doit rapporter un profit plus considérable que le revenu du même capital employé en terres ou l'*intérêt du même argent prêté ;* car ces emplois exigent, outre le capital avancé, beaucoup de soins et de travail ; s'ils n'étaient pas lucratifs, il vaudrait bien mieux se procurer un revenu égal dont on pourrait jouir sans rien faire. » (Turgot est donc l'un des précurseurs de J.-B. Say, mais sans diminuer le mérite de ce dernier).

M. Roscher considère l'entrepreneur comme un ageut spécial de production, et parle de bénéfices, mais il ne voit dans la rémunération de cet agent qu'un salaire supérieur aux autres. C'est donc toujours un salalre et dans ce cas, il n'y a pas lieu de l'isoler. Mais M. Roscher a dù sentir que son explication laissait à désirer, car voilà comment il s'exprime à un autre endroit (p. 573, § 195) : « Le salaire de l'entrepreneur obéit à peu près aux mêmes lois que le salaire en général. Mais il ne se distingue des autres branches de revenu que par ce point qu'il ne peut pas être convenu d'avance, car il consiste dans l'*excédent que l'entreprise produit* au delà des rentes du sol, des intérêts et des bas salaires convenus ou établis selon la coutume. » On ne peut guère appeler *salaire* un revenu aussi aléatoire. L'entrepreneur est un homme qui lutte contre les chances et sa récompense est un gain et jamais un salaire. Le salaire est fixe et prévu, le gain variable et incertain.

Dans le *Handbuch de Schœnberg*, c'est M. Mithoff qui parle de l'entrepreneur. Le bénéfice est pour lui aussi la différence entre le résultat de la production (le prix de vente) et les frais. Cette différence est un tout qu'on ne sépare pas dans ses éléments, bien qu'on le sache l'effet combiné du capital et du travail. L'auteur n'a pas tort en fait, mais seulement dans une certaine mesure, car il oublie le principal facteur, l'activité de l'entrepreneur. Le revenu de ce dernier n'est jamais convenu ou fixé d'avance, il dépend du succès de l'affaire. L'auteur dit, p. 671 : « Le produit de l'activité de l'entrepreneur peut être considéré comme un salaire, bien que la définition du salaire :

« la rémunération d'un travail fourni à autrui » ne s'applique pas aux services que l'entrepreneur rend. » Dans ce cas n'employez pas le mot salaire, vous faites donc sciemment une faute ! M. Mithoff trouve qu'on doit parler du revenu de l'entrepreneur plutôt que de ses bénéfices, le bénéfice étant une abstraction, tandis que le revenu étant la chose réelle. Il donne ainsi à entendre que chaque entrepreneur perçoit, en dehors de son bénéfice, des intérêts et des salaires, qu'il faut défalquer du revenu total pour avoir le bénéfice net. Mais l'auteur oublie qu'il s'agit *uniquement* d'isoler le bénéfice, et rien que le bénéfice, que c'est uniquement pour cette raison qu'il a pris la plume, qu'on a parlé travail et capital à satiété, tandis que le bénéfice reste encore dans un vague crépuscule, dont il paraît qu'on n'aime pas le faire sortir. Si M. Mithoff l'y laisse, c'est qu'il n'a pas une idée claire de la chose, ou hésite à exprimer une idée nette, tranchée. Il admet, p. 671, que le gain de l'entrepreneur ne peut pas être un salaire, puisqu'il n'est pas *ausbedungen* (arrêté, fixé d'avance par une convention), il trouve même que par d'autres raisons encore ; « parce que la définition du salaire ne s'applique pas au service rendu (*persönliche Leistung*) par l'entrepreneur, et bien qu'il ne devienne pas ouvrier (*nicht zum Arbeiter*), on peut tout de même parler de son salaire, *als Arbeitslohn aufgefasst*, — considéré comme rémunération de son travail, car « il est impossible d'admettre que l'entrepreneur ait été oisif pendant tout le temps. » Il s'est occupé de l'entreprise, il a dirigé, inspecté, ordonné, même spéculé, donc il a travaillé... donc il reçoit un salaire. N'est-ce pas admirable? En somme, quand on lit le travail de M. Mithoff, on trouve qu'il connaît les bons arguments, mais qu'il n'ose pas s'en servir, ce serait contraire au courant qui émane des universités. Je suis d'avis que c'est juste le moment de tenir ferme et de dire : *e pur si muove!* quand l'erreur est soutenue par une puissance quelconque.

En Italie la question ne paraît pas avoir été beaucoup étudiée, cependant nous pouvons citer M. le prof. G. Todde (*Note sulla economia politica*, 1887) qui définit bien l'entrepreneur et le distingue du capitaliste. Voici sa définition du profit (p. 153) : *e profito diventa il lucro della speculazione, conglobato al salario devuto all' opera personale di chi la intraprenda.*

C'est le seul économiste qui, si nous ne nous trompons, ait vu

dans la spéculation la source des gains de l'entrepreneur, mais il n'est pas entré dans assez de développements pour que nous puissions juger s'il a vu les choses complètement comme nous.

CHAPITRE XXXI

LES IMPOTS. — LA PART DE L'ÉTAT.

§ 1er. — Principes généraux.

Dans les chapitres précédents nous avons vu que les produits de l'industrie humaine se répartissent entre les facteurs de la production sous la forme de salaire, intérêt, rente et bénéfice ; mais l'État aussi entre dans le partage. il a un droit à faire valoir, dont la légitimité est reconnue par les producteurs, quelquefois, il est vrai, d'assez mauvaise grâce. La part de l'État s'appelle l'impôt (1).

L'État a droit à l'impôt parce qu'il accomplit une haute mission, celle d'assurer aux habitants du pays la sécurité, la justice et d'autres biens collectifs de première importance qu'ils ne peuvent pas se procurer individuellement. Ces biens ne s'obtiennent pas sans une organisation politique, administrative, civile, fort coûteuse, à l'entretien de laquelle il est du devoir de tous les citoyens de contribuer. C'est ce qui a fait donner aux impôts le nom de contributions (publiques).

Le payement des impôts (ou le versement des contributions) est donc un simple devoir civique. Tout homme qui profite des avantages d'une organisation politique appelée État oit contribuer à en couvrir les dépenses. C'est une

( ) Nous croyons devoir faire remarquer que nous n'avons pas à épuiser la question financière, nous examinons seulement les impôts au point de vue économique.

véritable dette qu'il contracte avec ou sans son consentement exprès, pour ainsi dire en naissant ; en tout cas, l'État ne pourrait pas s'arrêter aux objections d'un ou de quelques individus. Dans l'intérêt général, ces derniers ne peuvent avoir de choix qu'entre l'émigration et la soumission. La nation, dans son ensemble, a doté ses représentants des pouvoirs nécessaires pour maintenir l'État en mouvement, c'est-à-dire en vie, et notamment pour assurer la rentrée des impôts dans les cas où les inspirations du sens moral n'y suffiraient pas. On sait qu'ils n'y suffisent pas toujours.

De ce qui précède il résulte que l'impôt a une double face, celle qui regarde l'État et celle qui regarde le contribuable. Par suite, la matière est régie par deux séries de principes différents, les principes qui répondent au point de vue de l'État, et ceux qui répondent au point de vue du contribuable.

A. — Au point de vue de l'État, le premier principe, le principe fondamental, celui qui prime tout, c'est que *il faut couvrir les dépenses publiques ;* son premier soin est donc de chercher des ressources. Il s'adressera naturellement du côté où il pensera en trouver, il sera juste et honnête, même doux, s'il le peut ; il sera dur, violent et peu scrupuleux s'il le faut (1). Le ministre des finances est peut-être celui des représentants du gouvernement qui a le plus souvent invoqué la raison d'État.

Il y a cependant un second principe. Nous ne dirons pas qu'il prescrive de ne pas surcharger le contribuable, car l'État pourrait bien, s'il le croyait nécessaire, passer outre, le « salut public » primant tout ; nous formulerons donc plus pratiquement le précepte ainsi : *il faut éviter de faire*

(1) Qu'on pense aux réquisitions, aux emprunts forcés, aux banqueroutes (réduction de dette) et autres mesures de ce genre : papier-monnaie avili, assignats, etc.

crier légitimement le contribuable (1) ; en d'autres termes, il importe de bien choisir les sources de l'impôt, car si on les choisit mal, on épuise plus vite le contribuable, on tue la poule aux œufs d'or, l'État s'affaiblit et s'expose au désaffectionnement, à des troubles intérieurs, et parfois à des guerres soutenues dans des conditions défavorables.

B. — Au point de vue du contribuable, les trois principes suivants priment tout :

1. L'*universalité*; ce principe prescrit de soumettre tout le monde à l'impôt. Il ne doit y avoir ni exemptions ni privilèges, et tout ceux qui ont un revenu doivent contribuer aux charges publiques selon leur facultés. Ce principe est conforme à la justice, il est en même temps avantageux au fisc, dont il porte les revenus au maximum, et au contribuable, dont il réduit les charges, en les répartissant entre le plus grand nombre possible de participants.

2. L'*égalité* veut que tous les contribuables soient traités sur le même pied, d'après les mêmes règles, d'après les mêmes lois. L'assiette, le répartement et la perception des impôts seront établis de façon qu'aucun contribuable ne soit lésé par rapport aux autres.

3. Le troisième principe est difficile à résumer en un mot. Il prescrit d'alléger la charge autant que possible soit par le choix des impôts, soit par le mode de payement, soit par les procédés de perception. (Ce principe a de l'affinité avec le deuxième de l'autre point de vue ; cela prouve que même le fisc et les contribuables peuvent avoir des intérêts communs.)

Les principes de l'universalité et de l'égalité sont souvent réunis et placés sous l'invocation de la justice, non sans raison ; mais en matières financière il importe de ne

(1) Nous nous emparons du mot de Cornwall Lewis : L'art d'un chancelier de l'Échiquier consiste à lever le maximum d'argent en occasionnant le minimum de mécontentement.

pas se servir de mots vagues dont il est facile d'abuser, sans expliquer clairement sa pensée.

Il n'est pas nécessaire de dire que chacun des principes qui viennent d'être formulés comportent de nombreux développements, et des déductions plus nombreuses encore. Ainsi relativement à l'assiette, au répartement, etc., il est parfois difficile de distinguer le meilleur procédé, c'est si difficile, que sur certains points les opinions restent partagées. Tout le monde sait que, pour percevoir l'impôt, l'État doit s'adresser à la source; seulement, les uns disent: La source c'est la fortune; les autres, la source c'est le revenu. La fortune, sans doute, est une source visible, mais épuisable: le revenu est la source permanente qui coule toujours, mais dont l'importance n'est pas bien appréciable. En France, on oppose plutôt le capital au revenu, mais à tort, le capital n'étant qu'une partie — la partie productive — de la fortune, il en est l'artisan; mais ni le capital ni la fortune ne sont des matières imposables rationnelles. Un tableau de maître valant 100,000 francs, qui orne un salon, fait partie de la fortune de son propriétaire, mais comme il ne rapporte rien, on ne peut pas l'imposer. C'est comme si l'on disait: Coupons-en tous les ans 5 centimètres carrés au profit du fisc. Au bout d'un certain nombre d'années la toile serait détruite (abstraction faite de sa valeur artistique). On dira: Puisque le propriétaire est riche, qu'il paye. Mais il n'y manque pas: on impose ses revenus sous tous les formes; il acquitte tous les ans 100,000 ou 200,000 francs, ou seulement 50,000 ou 20,000 francs d'impôts, et c'est parce qu'il verse tant d'impôts qu'il se croit en droit de jouir de son luxe. Et si les riches amateurs se mettaient dans la tête de ne pas vouloir payer d'impôts pour leurs tableaux, les peintres mouraient de faim, voilà tout ce que le Trésor obtiendrait. Soit dit entre parenthèse, si l'on imposait les tableaux, cela ne

pourrait être — logiquement — que d'un droit de consommation (le tableau est un objet de consommation ou de jouissance, on consomme le plaisir de le regarder et surtout celui de le montrer) et jamais d'un impôt sur le revenu. On se croit autorisé à dire que certains pays imposent la fortune ; mais ce n'est le plus souvent qu'un mot. On s'informe de ce que rapporte la fortune et l'on proportionne l'impôt au revenu de cette fortune; c'est donc en réalité un impôt sur le revenu (1).

Imposer le capital, c'est imposer l'instrument au lieu du produit. Par ce procédé, on expose l'État, ou à demander plus que l'instrument ne peut fournir, et dans ce cas le contribuable est lésé, ou il demande moins, alors l'État l'est. C'est que l'instrument est rarement automatique, l'homme le dirige bien ou mal et son revenu s'en ressent. Un capitaliste qui gagne 5 p. 100 peut-il fournir à l'État autant qu'un capitaliste qui gagne 10 p. 100? Est-il permis à l'État de faire abstraction de ces différences? Ce serait faire abstraction des « facultés » du contribuable. D'ailleurs, l'État veut et doit durer, il ne serait donc pas logique de couper l'arbre dont les fruits le nourrissent. Le fisc doit même ménager ou « aménager » ces fruits, de manière à les rendre suffisants d'une récolte à l'autre.

C'est donc le revenu qu'il faut imposer. L'État prend ainsi sa part des produits, et c'est en procédant ainsi qu'il peut répartir également la charge entre les contribuables, qu'il peut leur imposer un lourd fardeau sans les écraser. En imposant le capital, la répartition ne peut pas atteindre à l'égalité, parce que le produit des capitaux varie. L'État doit se préoccuper de l'effet des impôts qu'il perçoit, il doit pour ainsi dire calculer, mesurer ces effets. Or, il

(1) La plupart des contribuables dissimulant une partie de leurs revenus, on croit saisir la fraude en imposant le revenu sous plusieurs noms. De là l'impôt des portes et fenêtres pour rendre la contribution mobilière plus équitable.

le peut assez bien avec le revenu, qui est un produit *réalisé*, il ne le peut pas avec le capital, qui parfois reste stérile et n'obtient aucun produit.

Toutefois, en décidant qu'on imposera le revenu, on se trouve devant de nouveaux problèmes, car il y a toutes sortes de revenus et l'on s'adresse à eux dans des formes bien diverses, comme on le verra au § 2 où nous parlerons des différentes sortes d'impôts.

En attendant, il reste encore des questions préparatoires à résoudre, et notamment celle du principe d'après lequel la répartition des impôts doit se faire. Il y a sur ce point plusieurs théories :

1. On a expliqué l'impôt par un échange : l'État rend des services au citoyen, le citoyen rémunère l'État. Ce système suppose que la somme des impôts équivaut à la somme des services. Il y a du vrai dans cette explication, l'État rend des services, et c'est pour cette raison que le citoyen acquitte l'impot; mais l'équivalence n'existe que dans un très petit nombre de cas, dans ceux où le service est rendu (à un individu) contre le payement immédiat de la taxe ou du droit : vous mettez un timbre de 15 ou 25 centimes sur votre lettre, on l'expédie ; sinon, non (1) ; vous payez 10 centimes à la barrière, elle se lève et vous laisse passer ; vous demandez un acte de naissance authentique, versez d'abord 3 fr. 75 ; ces droits (taxes, péages, en allemand : *Gebühren*) (2) sont nombreux et variés. Ce sont les services rendus à l'individu qui se payent ainsi ; mais l'État rend aussi des services à la collectivité, et ceux-là ne sont pas, et ne peuvent pas être rétribués séparément par l'individu, l'ensemble de la dépense se répartit entre tous les citoyens, qui sont tous tenus de payer leurs cotes.

(1) Ou l'on fait payer une amende.

(2) Le mot allemand *Gebühren* ne se dit que des payements que le citoyen fait au fisc pour un service spécial que l'État lui rend ; les mots français *droits* et *taxes* ont encore d'autres acceptions, ils sont donc moins clairs.

2. Citons pour mémoire la théorie de l'assurance. Dans ce système l'impôt serait une prime d'assurance, en échange de laquelle l'État devrait la sécurité, la protection, la justice, etc., chaque service de l'État serait payé par une prime spéciale versée par le citoyen interessé ; en revanche l'État devra une indemnité quand le service n'aura pas été bien rendu. Par exemple, en cas de vol, le montant du dommage serait restitué. Ce système n'a jamais été appliqué. Il ne le saurait être, car sans parler du reste, il y a des biens que l'État ne pourraient pas restituer.

3. On a aussi soutenu que, l'État rendant ses principaux services à tous les citoyens sans distinction, et les citoyens jouissant tous des mêmes droits, l'impôt devrait être égal pour tous. Ce serait une capitation pour impôt unique. Ce système non plus n'est pas appliqué, nous n'avons même pas besoin d'examiner s'il serait juste, il suffit de constater que cet État ne joindrait pas les deux bouts, car une capitation (à cause de l'inégalité des fortunes) ne peut pas être élevée.

4. La quatrième théorie considère l'État comme une sorte d'être organique, c'est-à-dire comme un tout dont on fait partie obligatoirement tant qu'on en est membre, et dont on ne peut se séparer que par l'émigration. Or tous les membres d'un État sont solidairement tenus de ses dépenses, il doivent donc y contribuer selon leurs facultés, c'est-à-dire proportionnellement à leurs moyens. Ce serait un devoir à remplir, même si l'État ne leur donnait pas un équivalent en services rendus. En tout cas, les payements ne se font pas, dans ce système, proportionnellement à l'action de l'État, mais proportionnellement à la fortune des citoyens. Ainsi, souvent un paralytique paye pour des routes, un vieux célibataire pour les écoles, et d'autres contribuables pour d'autres institutions dont ils ne profitent pas.

5. Il est des ultra qui ne se contentent pas du principe que chaque citoyen doit payer l'impôt selon ses moyens, et abstraction faite des services particuliers que l'État lui rend, ils demandent l'impôt progressif, c'est-à-dire qu'on charge le contribuable jusqu'à ce que son sacrifice ou ses souffrances atteignent la hauteur de ceux des contribuables moins riches. X doit verser davantage au Trésor, *non parce qu'il possède davantage*, mais pour qu'il *se prive davantage*. C'est la théorie de l'égalité de souffrance ou de sacrifice. Par exemple : de deux soldats, l'un est très fort, l'autre a juste la vigueur nécessaire pour faire son service ; aussi son sac aura-t-il le poids réglementaire de 10 kilogrammes, tandis que le sac de son camarade favorisé par la santé pèsera 15 ou 20 kilogrammes, dût-on, pour combler la différence y mettre des pierres, car il ne doit pas souffrir moins que son camarade. Le champ de Jean est grêlé : faut-il mettre le feu au champ de son voisin, pour qu'il souffre autant que Jean ? Ce n'est pas la morale, c'est l'envie qui prêche ces doctrines prétendues « éthiques ». (Nous examinerons plus loin l'impôt progressif d'une manière plus approfondie.)

Il nous reste, avant de clore ce paragraphe, à expliquer deux mots d'un assez fréquent emploi : la *quotité* et la *répartition* (impôt de).

On nomme impôt de répartition celui dont le chiffre total est fixé d'avance par le législateur. On le fixera pour savoir dès le début de l'année, sur quelle somme l'État peut compter ; dans certains cas aussi, comme cela a eu lieu en Prusse, pour limiter la charge. En pareil cas la répartition commence par en haut : on répartit d'abord la somme totale entre les provinces ou départements, le contingent départemental est subdivisé entre les arrondissements, les arrondissements font la part de chaque commune et les communes répartissent l'impôt entre les

habitants. Il va sans dire que les contribuable , dans cette répartition, doivent également être chargés selon leurs facultés, mais ce qu'on demande à la « faculté », doit rester en proportion avec la somme totale demandée par l'État ou plus exactement, avec le contingent communal. Mais cette répartition peut-elle se faire assez correctement pour que deux contribuables de même faculté, mais habitants de villes différentes, aient à payer la même somme? C'est douteux. En tout cas, on ne pourrait pas traiter en impôt de répartition une taxe nouvellement créée ; on ne saurait la répartir convenablement entre les départements. Ce n'est qu'avec le temps qu'on connaîtrait les proportions. On sait aussi qu'un impôt de répartition n'a pas d'élasticité, il ne peut pas croître avec la population et la richesse, les chiffres sont immuables, on n'admet pas facilement des changements. Ce système a été souvent attaqué, bien qu'il soit assez rationnel de commencer par dire : voilà ce qu'il faut à l'État, ou aussi, voici ce que telle source de revenu, cet objet imposable peut supporter, et puis procéder à la répartition. Ce procédé serait l'idéal, si tous les citoyens avaient un égal dévouement à la chose publique.

L'impôt de quotité est plus directement proportionnel aux facultés des contribuables qu'aux besoins de l'État, il est réparti conformément aux lois et règlements sans autre préoccupation accessoire. Selon le cas, on établit un tarif ou l'on dresse des rôles où chaque contribuable est inscrit avec sa cote. Si l'impôt est nouveau, le gouvernement ne peut qu'en évaluer le montant probable ; s'il est ancien, l'expérience a parlé, et l'on a eu le temps de l'étudier. Cet impôt est à plusieurs égards plus pratique que l'impôt de répartition ; il est plus aisé à établir, et en même temps très élastique, obéissant à l'impulsion du mouvement de la population et des richesses. Il est ainsi un baromètre

de la prospérité et du progrès. Il permet aussi plus facilement d'augmenter ou de diminuer les charges.

Les impôts jouent un si grand rôle dans l'État qu'on les étudie depuis bien des siècles, mais les progrès ont été lents; parce que le système financier des États dépend grandement de leur organisation politique et même de leur civilisation. Il n'y a pas grand intérêt à remonter ici au delà d'Adam Smith; l'illustre auteur des *Recherches sur la richesse des nations* nous fournira d'ailleurs quatre maximes que la plupart de ses successeurs ont adoptées et dont la valeur est incontestable (liv. V., ch. II, ou t. III, p. 180, édit. Guillaumin) (1).

Voici « ces quatre maximes sur les impôts en général » :

I. « Les sujets d'un État doivent contribuer au soutien d'un État, chacun le plus possible en proportion de ses facultés, c'est-à-dire en proportion du revenu dont il jouit sous la protection de l'État. » Adam Smith ajoute à titre de développement explicatif : « La dépense du gouvernement est, à l'égard des individus d'une grande nation, comme les frais de régie sont à l'égard des co-propriétaires d'un grand domaine, qui sont obligés de contribuer tous à ces frais en proportion de l'intérêt qu'ils ont respectivement dans ce domaine... » C'est une comparaison un peu terre à terre, et la « proportion de l'intérêt » n'est pas tout à fait exacte.

II. « La taxe ou portion d'impôt que chaque individu est tenu de payer doit être certaine, non arbitraire. » L'auteur ajoute : « L'époque du payement, le mode de payement, la quantité à payer, tout cela doit être clair et précis, tant pour le contribuable qu'aux yeux de toute autre personne... » Ces desiderata semblent complètement réalisés dans les États modernes.

III. « Tout impôt doit être perçu à l'époque et selon le mode que l'on peut présumer les plus commodes pour le contribuable. » — Généralement le contribuable a une certaine latitude pour les payements, et le fisc a tout intérêt à le laisser choisir le moment propice.

IV. « Tout impôt doit être conçu de manière à ce qu'il fasse sortir des mains du peuple le moins d'argent possible, au delà

(1) Traduction Germain Garnier.

de ce qui entre dans le trésor de l'État, et en même temps à ce qu'il tienne le moins longtemps possible cet argent hors des mains du peuple avant d'entrer dans ce trésor. » Cette dernière maxime pourrait bien trouver son application aux droits protecteurs, bien qu'Adam Smith, dans ses développements, n'y fasse pas allusion, il pensait plutôt aux fermiers d'impôts.

Sismondi ajoute les maximes ou règles suivantes (*Nouv. Principes*, VI, II, ou t. II, p. 169 et s.) :

1° Tout impôt doit porter sur le revenu et non sur le capital. Dans le premier cas, l'État ne dépense que ce que les particuliers devaient dépenser ; dans le second, il détruit ce qui devait faire vivre et les particuliers et l'État.

2° Dans l'assiette de l'impôt, il ne faut pas confondre le produit brut annuel avec le revenu ; car le premier comprend, outre le second, tout le capital circulant ; et une partie de ce produit doit demeurer pour maintenir ou renouveler tous les capitaux fixes, tous les travaux renouvelés et la vie de tous les ouvriers productifs,

3° L'impôt (indirect ?) étant le prix que le citoyen paye pour les jouissances, on ne saurait le demander à celui qui ne jouit de rien ; il ne doit donc jamais atteindre la partie du revenu qui est nécessaire à la vie du contribuable.

4° L'impôt ne doit jamais mettre en fuite la richesse qu'il frappe, il doit donc être d'autant plus modéré que cette richesse est d'une nature plus fugitive. Il ne doit jamais atteindre la partie du revenu qui est nécessaire pour que le revenu se conserve.

M. de Parieu fait remarquer avec raison que les règles d'Adam Smith demandent à l'impôt la justice, la certitude, la commodité et l'économie, et celle de Sismondi ont pour objet la modération, l'humanité, l'habileté prudente dans le choix et l'assiette des taxes. « Elles sont des conseils souvent bons à suivre. »

J.-B. Say, n'a pas montré beaucoup de pénétration relativement aux impôts, nous aurons plus d'une fois à le contredire. Ainsi, il dit (Traité, I, 14 ou p. 132) : « Les contributions publiques, *même lorsqu'elles sont consenties pas la nation* (!), sont une violation des propriétés, puisqu'on ne peut lever des valeurs qu'en les prenant sur celles qu'on produites les terres, les capitaux et l'industrie des particuliers ; aussi toutes les fois qu'elles

excèdent la somme indispensable pour la conservation de la société, il est permis de les considérer comme une spoliation. » C'est une grave erreur, une contribution *consentie* n'est jamais une violation la propriété (recevoir, n'est pas prendre) ni une spoliation ; du reste, l'appréciation de ce qui est indispensable (« l'excédent ») n'est pas chose facile.

De même, liv. III, 9, p. 494, parlant de l'impôt, il dit : « Quel que soit le nom qu'on lui donne, qu'on l'appelle contribution, taxe, droit, subside, ou bien don gratuit, c'est une charge *imposée* (l'auteur souligne) aux particuliers, ou à des réunions de particuliers, par le souverain, peuple ou prince, pour fournir aux consommations qu'il juge à propos de faire à leurs dépens : c'est donc un *impôt.* » C'est parler en journaliste d'opposition. Normalement les impôts ont pour but de couvrir des dépenses qui ont profité ou qui devront profiter à l'ensemble des citoyens. Les impôts — normalement employés — ne sont pas du tout une dépense improductive. Nous n'insisterons pas, car nous aurions presque constamment à contredire (1).

M. Courcelle-Seneuil s'exprime aussi comme un adversaire presque absolu de l'impôt (*Traité*, 1867, t. I, p. 448). » L'impôt, dit-il, est une part des revenus généraux prélevée par autorité pour l'entretien du gouvernement et de ses agents, et quelquefois pour d'autres usages réputés utiles à la communauté. » Ce « quelquefois » est bien singulier, et ce « réputés utiles » aussi ; un coup d'œil sur le budget montre d'ailleurs que « les agents » ne prennent qu'une très faible partie de notre budget de trois milliards. Voici encore un passage : « Les services de gouvernement sont rémunérés par voie d'autorité parce qu'il est très difficile ou plutôt impossible de les approprier, de manière à proportionner en détail la rétribution de chaque fonctionnaire public aux services qu'il rend. Ces services, en effet, sont, par leur nature même, généraux pour toute la société ; ils peuvent être exactement assimilés aux frais généraux d'une manufacture. C'est pourquoi il serait injuste de faire deux classes, l'une de travailleurs productifs et l'autre de travailleurs improductifs, et de classer les fonctionnaires publics dans la seconde. *Ils concourent à la production des richesses*, mais non directement, ni exclusivement, ni pour une part

(1) En mêlant la politique à la science, on cause les maux que l'on voit, et de plus des maux, qu'on ne voit pas.

assignable déterminée : on peut considérer le coût de leurs services en bloc comme constituant les frais généraux de ce grand atelier que l'on appelle une nation. »

M. de Parieu (*Traité des impôts.* Paris, 1862), trouve t. I, p. 41 et s., que la science de la taxation présente d'une manière plus marquée peut-être que tout autre domaine de la science sociale, un certain caractère d'antagonisme entre les principes et les faits, la théorie et le progrès. « Cette situation particulière tient à ce qu'il s'agit pour le gouvernement qui établit l'impôt de demander aux citoyens l'accomplissement d'un devoir pénible, d'imposer à la propriété un sacrifice douloureux, et enfin de se placer sur un terrain où l'intérêt individuel est plus directement opposé peut-être à l'intérêt général, que dans d'autres parties de l'existence sociale » (opposé non, mais les hommes ne payent volontiers que les services immédiats et bien visibles).

M. Cauwès (*Précis*, 1882, t. II, p. 481), trouve que l'impôt est « le prix que la souveraineté exige pour la rémunération des services publics et le payement des charges résultant des dettes de l'État ». M. Leroy-Beaulieu (*Traité des finances*, 3e éd., I, p. 112) adopte volontiers la définition de Smith, admis par Ricardo Say, Courcelle-Seneuil, Proudhon, Clamageran, J. Garnier, que « l'impôt est la quote-part exigée de chaque citoyen pour la dépense des services publics ». Ajoutons cependant encore celle de Mme Clémence Royer (*Théorie de l'impôt.* Paris, Guillaumin, 1862, t. I, p. 27) : « L'impôt est la quote-part de puissance productrice, sous forme de services personnels ou de contributions de toute nature, que chaque citoyen doit à la communauté, en échange des services qu'il en a reçus, en reçoit et en recevra par le fait de sa participation sociale, et à titre de restitution des avances faites par les générations passées au profit des générations futures. Cette contribution est obligatoire et personnelle pour chacun dans la mesure actuelle de ses facultés. Elle doit être suffisante pour maintenir l'État social au degré de civilisation qu'il a atteinte et pour lui permettre de progresser encore. » Cette définition a beaucoup de mérite, mais elle est trop longue pour être adoptée généralement.

Les auteurs anglais n'ont pas sensiblement innové sur Adam Smith, du moins quant aux matières que nous avons à traiter ici. En Amérique, l'auteur de *The science of wealth* (Boston, 1869),

Amasa Walker, commence ainsi son chapitre *Taxation* (p. 306) : « Le gouvernement, ou une organisation sociale, étant un besoin de l'homme autant que la nourriture et le vêtement, nous devons en tenir compte dans la science économique. Tout gouvernement implique des fonctionnaires et des dépenses, comment y pourvoir? Évidemment par les contributions de tous, car tout le monde est intéressé dans son existence. Le gouvernement peut donc légitimemeut réclamer sa part dans les produits du travail et du capital. » C'est dire beaucoup en peu de mots.

Le fils du précédent, M. Fr. Walker, dans *Political Economy* (New-York 1883), approfondit davantage la matière. Il demande si les impôts doivent être traités dans la division de la répartition des produits ou dans celle des consommations, et il nous apprend que Senior s'est prononcé pour les consommations et Jevons pour la répartition. En France le classement avec les consommations paraît le plus fréquent, M. Leroy-Beaulieu ne l'a mis ni dans l'une ni dans l'autre division, il en fait une section spéciale. Après mûre réflexion nous avons dû considérer l'impôt comme entrant dans la répartition des richesses, c'est la part de l'État. M. F. Walker cite Bentham et Mac Culloch qui sont tous les deux d'avis que des impôts modérés sont un stimulant de la production : le contribuable travaille pour combler le vide que l'impôt a fait dans sa caisse. Cependant si l'impôt devient trop lourd, on perd courage et le vide n'est pas comblé. Reproduisons aussi d'après M. Walker, ce mot de Bacon : « The blessings of Judah and Issachar will never meet : that the same people should be both the lion's whelp and the ass beween burdens ; neither will it be that a people overlaid with taxes should ever become valiant and martial (1). »

Pages 440 et suivantes, M. Fr. Walker attaque bien injuste-

(1) Bacon fait allusion à la bénédiction que Jacob a donnée à ses fils avant de mourir. Nous extrayons de la Genèse (trad. D. Martin), ch. LIX, les passages correspondants : 9. *Juda* est un faon (petit) de lion : mon fils, tu es revenu de déchirer : il s'est courbé, et s'est couché comme un lion qui est en la force et comme un vieux lion qui le réveillera. 14. Issachar est un âne ossu, couché entre les barres des étables. 15. Il a vu que le repos était bon et que le pays était beau et il a baissé son épaule pour porter et s'est assujetti au tribut. — L'âne entre deux bottes de foin ou entre le foin et l'avoine est donc une parabole plus ancienne qu'on le croit, et vise, non la bêtise, mais l'abondance.

ment la première maxime d'Ad. Smith (voy. un peu plus haut); les mots « sous la protection de l'État » le choquent, parce que, ou ils sont inutiles, ou ils veulent dire que la protection dont on a joui donne la mesure de l'impôt à acquitter. Ni l'un ni l'autre. Les mots ne sont pas inutiles, car ils rappellent les services rendus par l'État; tout citoyen, en effet, jouit de la sécurité par suite de la protection de l'État, et c'est sur les biens ainsi protégés qu'il prend l'impôt; naturellement, plus il a de biens, plus il peut payer d'impôt. Ce qui est certain, c'est que ces mots « under the protection of the State » n'exigeaient pas les nombreuses lignes que M. Walker leur consacre.

M. Walker cherche encore une autre chicane à Ad. Smith. Celui-ci explique ses « facultés » par le « revenu » dont le contribuable jouit. Or, demande M. W., est-ce qu'un homme qui jouit d'un revenu de 500 dollars possède la *moitié* des « facultés » de celui qui a 1000 dollars de revenu? — Non, répond-t-il, car il faut 400 dollars pour couvrir les dépenses indispensables; l'un de ces hommes dispose donc d'un excédent de 100 dollars et l'autre d'un excédent de 600 dollars. Smith aurait dû dire, déclare M. W., *autant que possible* en proportion de leurs facultés (Autant que possible? Mais cela va sans dire). M. W. apprécie ensuite une proposition qu'il a trouvée dans l'Edinbourgh Review de 1833 : « Une taxe n'est juste que si elle laisse le contribuable dans la même condition qu'auparavant ». Pour approfondir la pensée de l'auteur, il se demande à quoi elle peut s'appliquer : à l'impôt sur le capital? sur le revenu? sur la consommation? Il répond chaque fois par non et cherche à soutenir ce non par des arguments (qui me semblent contestables). Reste les « facultés », mot que M. W. explique par *native and acquird power of production;* ce pouvoir de production, c'est l'industrie de l'entrepreneur, c'est un travail qualifié (habile, savant, artistique). Ce serait la taxe idéale, dit-il, mais l'idéal est irréalisable, il faut donc se rabattre sur l'impôt sur le revenu, en exemptant de l'impôt un minimum de revenu. En somme, l'auteur est très ingénieux, mais, quoique bon mathématicien, il ne semble pas convaincu de la vérité de cette proposition que la ligne droite est le plus court chemin pour atteindre le but.

L'une des autorités financières les plus estimées en Allemagne est encore J.-G. Hoffmann, qui a été conseiller d'État et

directeur de la statistique de Prusse. Son livre le plus cité est peut-être *Die Lehre von den Steuern* (La théorie des impôts), qui a paru à Berlin en 1840. Il traite la matière à tous les points de vue, mais nous ne pouvons lui emprunter ici que quelques pensées sur l'assiette de l'impôt. Il pose en principe (p. 37 et suiv.) que la répartition des impôts doit être fondée sur le revenu. Le revenu de la nation se compose de la somme des revenus des particuliers, mais si nous admettons que la satisfaction des besoins de l'État exige l'emploi, mettons du sixième de l'ensemble des revenus, il ne s'ensuit pas que chaque individu devrait nécessairement verser un sixième de son revenu à titre de contribution ; d'abord, parce que chaque revenu renferme des sommes qui ne sont que « inscrites pour ordre », c'est-à-dire qui figurent en recettes et en dépenses sans rendre service (on les a perçues pour un autre), puis parce que le même revenu ne donne pas, dans toutes les positions ou situations, la même aisance, car partout il y a ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas. Cette difficulté empêcherait, de répartir les impôts strictement d'après le revenu. Qu'on y ajoute l'impopularité de toute recherche pour connaître le revenu des contribuables, et l'on conviendra qu'il faut se méfier des formules trop absolues. Hoffmann développe ces vues et aboutit à la conclusion, qu'il faut combiner plusieurs sortes d'impôts pour compenser les défauts de l'assiette et pour égaliser les charges et que l'État doit en faire le choix, parce qu'il est le mieux en position de le faire.

M. L. de Stein (*Lehrbuch*), t. II, 5e édit., p, 402 et suiv., insiste sur les inconvénients d'un impôt sur le capital et sur la nécessité de n'imposer que le revenu ; il est du reste d'avis que beaucoup de ceux qui voudraient atteindre le capital se borneraient, dans la pratique, à charger le revenu (ils imposeraient le capital *d'après* son revenu).

M. Roscher n'a fait paraître son *System der Finanzwisssenschaft* qu'en 1856, lorsque son Traité d'économie politique en était déjà à sa 18e édit., il a donc été influencé, peut-être plus qu'il ne le savait lui-même, par les auteurs les plus récents. C'est ainsi (p. 146) qu'il déclare que payer des impôts, c'est sacrifier des jouissances personnelles, ce qui n'est même pas complètement vrai, parce qu'il y a des gens assez riches pour payer leurs impôts sans s'imposer des sacrifices de « jouissances

personnelles » (*Sondergenüsse*) ; ils économiseront un peu moins, voilà tout. Mais c'est le mot sacrifice qu'il fallait éviter, parce que quand on paye un pain ou un vêtement on ne dit pas qu'on fait un sacrifice, on ne donne qu'une contre-valeur pour l'objet acheté, et les services rendus par l'État méritent d'être mis sur le même rang que la nourriture et le vêtement.

M. Roscher n'admet que l'impôt sur le revenu, mais il en dispenserait volontiers les contribuables dont le revenu ne dépasse pas un certain chiffre. Il faudrait remplacer leur cote par une aumône équivalente, dit-il. Mais il n'aime pas l'expression *Existenzminimum*, car le « minimum nécessaire à l'existence » est une inconnue très variable. Du reste, M. Roscher, tout en ne visant que le revenu, sait très bien qu'il y aurait de graves inconvénients à vouloir lever ainsi directement l'ensemble des contributions perçues par l'État; il faut, selon lui aussi, diviser la charge, du moins dans la forme, et imposer les biens productifs, les consommations, etc. Seulement (p. 176) il ne faut pas juger les effets d'un seul impôt à la fois, mais apprécier l'effet de l'ensemble des impôts. C'est une vérité que nous avons souvent soutenue. Voy. notre *Statistique de la France* (Paris, Guillaumin, t. I, p. 409), où nous l'avons appliquée au budget français.

M. Wagner (*Finanzwissenschaft*) distingue les principes et le système des finances. Les principes (II, p. 228) sont au nombre de neuf et se divisent en quatre groupes, savoir :

I. *Principes de politique financière :* 1° Les impôts doivent être suffisants pour couvrir les dépenses; 2° les impôts doivent être élastiques (s'accroître ou diminuer facilement).

II. *Principes économiques :* 3° Choix de bonnes sources d'impôt; 4° tenir compte de l'effet des impôts et surveiller leur incidence.

III. *Principes de la justice ou de la juste répartition :* 5° Généralité de l'impôt; 6° égalité devant l'impôt.

IV. *Principes administratifs ou logiques :* 7° Certitude sur le montant de l'impôt; 8° commodité (époque de payement, etc.); 9° tendre à réduire les frais de perception au minimum ;

Le *système* des finances comprend l'ensemble des impôts établis dans un État (nous y revenons § 2), leur choix et leur répartition devraient être influencés par les principes ci-dessus.

Dès l'abord l'auteur déclare avec une certaine solennité (p. 227) qu'on demande des qualités si différentes aux impôts, qu'elles ne peuvent être réunies dans un impôt unique, il faut nécessairement une certaine diversité rationnellement combinée. — Relativement aux réformes fiscales, M. Wagner admet qu'il faut tenir de cette double expérience : 1° que la longue existence d'un impôt le rend plus supportable et souvent en atténue les défauts, et 2° les meilleurs impôts nouveaux causent des dérangements et peuvent peser lourdement sur le contribuable lors même que le montant général de la taxe n'a pas été augmenté.

M. Schäffle, dans *Grundsätze der Steuerpolitik*, établit qu'il y a deux sources d'impôt : la fortune et le revenu, mais qu'en fait la fortune n'était imposée que de nom, c'est son revenu qui est taxé. La fortune doit être menagée, c'est la poule aux œufs d'or. La comparaison est de M. Schäffle et il était utile de la reproduire.

M. Ciccone (*Principij*), t. III, p. 48, dit : « L'impôt est un mal qui est compensé par un avantage, s'il a été bien employé ; mais quand les bénéfices ne valent pas le sacrifice, le dommage est égal à la différence des deux valeurs. » Voilà ce qu'on appelle une « solution générale ». Seulement, nous ne pouvons pas admettre que l'impôt est un mal en soi. Il peut l'être ; mais la partie qui est bien employée ne l'est jamais. Les besoins que l'État est chargé de satisfaire sont des besoins comme les autres. Et de même que ce n'est pas un mal d'avoir à donner de l'argent au boulanger pour obtenir du pain, de même n'est-ce pas un mal de donner de l'argent à l'État pour qu'il entretienne des gendarmes qui font la guerre aux brigands.

§ 2. — Différentes sortes d'impôts.

Si l'État est partie prenante dans la production du pays, c'est pour satisfaire aux besoins généraux de la nation. L'étude de ces besoins est à peine une tâche économique, les dépenses de l'État sont provoquées avant tout par des questions politiques et administratives, les questions économiques et autres ne viennent qu'après, et nous nous

abstiendrons de les aborder ici. Mais ce qui est grandement du domaine de l'économiste, c'est l'examen des moyens employés pour réunir les ressources destinées à couvrir ces besoins. Toutefois, quelle que soit l'importance des intérêtss économiques, la politique ne perd ou n'abandonne jamais ses droits. En cas de lutte, c'est en général elle qui l'emporte. D'ailleurs, l'homme se laisse rarement gouverner uniquement par la raison — c'est, socialement parlant, le défaut particulier de l'économie politique d'être trop raisonnable, de consulter trop exclusivement la logique ; — dans la pratique, le sentiment tend assez souvent à l'emporter, et quand il s'allie à des intérêts, il peut s'exalter jusqu'à la passion la plus aveugle. Parfois la passion (désintéressée) peut être une circonstance atténuante, c'est quand on la compare aux phrases creuses des démagogues ou des ambitieux.

En d'autres termes, la pratique n'arrive jamais à exécuter strictement les indications de la science, d'abord parce que la science ne peut avoir que son propre point de vue, point de vue relativement étroit, tandis que les représentants de l'État doivent en concilier plusieurs, non sans avoir des résistances à vaincre. Il importe donc de connaître la science pure, sans ignorer les égards que lui impose la politique, les traditions et les autres forces sociales. Nous en tiendrons compte dans les pages qui vont suivre.

Au point de vue financier, l'État est ce que les Allemands appellent une *Wirthschaft* (1), une *économie* publique, c'est-à-dire un établissement chargé de produire certains biens, qui sont surtout d'ordre moral (la justice, la sécurité, la civilisation) quand il s'agit de l'État. Toute production cause des dépenses, et il n'y a pas de dépenses sans recettes précédentes. Il en résulte que toute organisation

(1) Économie, ménage, exploitation, faire valoir, entreprise.

financière prend la forme d'une conbinaison de recettes et dépenses. Mais il n'entre pas dans notre cadre d'examiner comment l'État emploie ses revenus ; nous n'avons à constater qu'en quoi consistent ses « voies et moyens » et quelle est leur valeur ou leur effet économique.

Les sources de revenu d'un État sont diverses, et celles qu'on doit lui souhaiter avant tout, ce sont celles qui ne sortent pas de la poche du contribuable ; ce sont des revenus propres à l'État, provenant de ce qu'on peut appeler sa fortune privée, on nomme généralement « domaines » les biens dont elle se compose. Ce sont : les terres productives (domaines proprement dits), les forêts, les mines et usines ; quelques États ont encore : une banque, des capitaux placés, des chemins de fer, des lignes de bateaux à vapeur, des écoles et établissements de toutes sortes productifs de revenu. Les biens que nous venons d'énumérer, et dont la liste n'est pas complète, soulèvent nombre de questions qu'un traité des finances doit essayer de résoudre, mais que nous ne pouvons pas aborder (1) ; nous nous bornons à constater que le produit des domaines, ce mot pris dans un sens très large, est un revenu ne provenant pas des contribuables, qui, par conséquent, n'est pas une charge pour les contribuables, il allège même leur fardeau de tout le montant de son produit net (2).

Au moyen âge, les domaines fournissaient le principal revenu des États ; de nos jours, ils ont une importance très secondaire, d'une part parce que les dépenses sont devenus très considérables, et de l'autre, parce que beaucoup de domaines ont été aliénés. On en a, il est vrai, constitué de nouveau, mais en général au moyen d'emprunts, ce qui met en face du nouvel *avoir* au nouveau *doit*.

(1) Nous sommes, en principe, favorable à la conservation des domaines, nous n'en admettons l'aliénation que dans des cas extrêmes.

(2) Nous ne pouvons comprendre qu'on l'oublie parfois ; serait-ce volontairement ?

La deuxième catégorie de revenus est celle des taxes ou droits — *Gebühren* en allemand — (qu'il conviendrait peut-être d'appeler *péages* pour éviter le mot droits, qui a encore d'autres acceptions). Il s'agit de ce que le citoyen paye pour certains services que l'État lui rend individuellement (voy. p. 392), ou aussi pour certaines autorisations, pour certains actes de l'autorité, car les droits ou péages sont très variés. Le droit de passeport, le permis de chasse, les actes d'État civil, la plupart des droits de timbre et même d'enregistrement, presque tous les droits de justice, les droits d'écluse, de navigation, de barrière, etc., entrent dans cette catégorie.

Les droits ou péages sont des payements pour services rendus, mais l'État ne fait pas profession de ne compter que le coût du service — car l'excédent constitue un impôt ; — s'il peut aller au delà, il ne s'en fait pas faute, parce que ce genre d'impôt se paye encore le plus volontiers, on l'acquitte généralement au moment de recevoir quelque chose en échange. D'ailleurs cet impôt ne pèse pas sur tout le monde, les citoyens n'y sont soumis que dans des cas déterminés. L'un des caractères logiques du droit au péage est d'être une somme fixe, la même pour tous les assujettis. Il y a cependant des exceptions, surtout dans l'enregistrement et parfois le timbre, où la taxe, au lieu d'être fixe, devient proportionnelle, en gardant la même proportion pour tous les citoyens. Nous croyons qu'une redevance proportionnelle ne devrait plus être qualifiée de droits, mais d'impôt. Du reste la pratique fiscale ne se préoccupe pas des classifications scientifiques, elle cherche uniquement à alimenter le Trésor, sans trop faire crier le contribuable, si c'est possible.

La troisième catégorie de sources de revenus publics est celle des industries de l'État (régies), qui s'appellent aussi monopoles, parce que généralement l'État n'admet

pas de concurrence, et ne peut pas en admettre ; il doit vendre très cher, puisque l'objet vendu est le véhicule de l'impôt, et les bénéfices du monopole sont toujours très élevés, ses prix ne sont pas et ne peuvent pas être des prix marchands. Les industries exercées en monopoles de l'État sont, selon les contrées, le sel, le tabac, la poudre à feu, l'eau-de-vie, les cartes à jouer, les allumettes chimiques ; puis la poste, le télégraphe, les chemins de fer de l'État. Il y a des pays sans monopole, d'autres en ont deux, trois ou plusieurs. C'est sans doute à raison de leur productivité, mais aussi pour se procurer des ressources qui chargent exclusivement les personnes qui jouissent du service, sans gêner les autres, qu'on a créé les monopoles. Mais le monopole n'est pour l'État qu'un mode de perception, celui qui cause le moins de frais de perception tout en rapportant le plus et favorisant le moins la fraude. Parmi les denrées monopolisées il en est, comme le tabac et l'eau-de-vie, dont on peut se dispenser tout à fait, et alors ce sont des impôts volontaires — impôts de luxe — pour les consommateurs. La science pure s'accorde à peine voix au chapitre en ces matières, car les arguments exclusivement pratiques, applicables à un seul pays, ne sont pas de son domaine. En tout cas elle n'est pas sympathique aux fabrications en régie, elle n'aime pas les détours, mais elle a pour principe qu'il faut rendre l'impôt aussi léger, aussi insensible que possible (1), et de le faire payer par ceux qui en profitent, et ces deux conditions, surtout la seconde, sont assez bien remplies par les monopoles. La science se décharge ici volontiers sur la pratique en lui recommandant de faire pour le mieux.

Nous arrivons à la quatrième catégorie de revenu, la

(1) Certains économistes veulent que le contribuable sente le poids de l'impôt pour veiller au bon emploi des revenus de l'État; mais c'est là une pure phrase irréfléchie : le contribuable — en général — n'a ni le temps ni la capacité de juger cet emploi. Le budget est une étude très ardue.

principale ressource de l'État, l'impôt proprement dit, « les contributions ». Ce sont les citoyens qui produisent les biens ou « les richesses », et c'est sur leurs produits que l'État prélève ce qu'il lui faut. Mais comment ce prélèvement doit-il avoir lieu ? Dans le courant des temps, diverses propositions ont surgi, des procédés variés ont été introduits, mais malgré ces diversités, tous les pays ont en définitive suivi des voies assez semblables, presque les mêmes. C'est dans la nature des choses ; le caractère de l'homme d'un côté, la diversité de ses moyens de production, de ses sources de revenu, de l'autre, enfin et surtout la grandeur des besoins de l'État, l'ont ainsi voulu. Aussi les conceptions purement *a priori* n'ont-elles jamais pu se faire accepter : tel est l'impôt-assurance que nous avons déjà mentionné (1), tel est aussi l'impôt unique sur le revenu. Certains publicistes disaient : Puisque chaque citoyen doit à l'État une contribution conforme à ses facultés, établissons l'ensemble des revenus de tous les citoyens et fixons le taux de l'impôt ; le reste est affaire d'arithmétique. C'est plus facile à dire qu'à faire. D'abord, on ne peut pas établir exactement le revenu de tous les citoyens, on l'a souvent essayé, sans jamais y réussir. Or, quand l'impôt sur le revenu est faible et ne sert que comme complément de ressource, quand il entre dans le budget, par exemple, pour 1/10 ou 1/20, l'erreur inévitable n'a qu'une importance relative, on peut à la rigueur la négliger ; mais quand l'impôt sur le revenu est l'unique ressource de l'État, son importance devient colossale et les erreurs sont d'une extrême gravité. Et comme les dépenses d'un État moderne sont très élevées, il faudrait prélever une bien forte partie du revenu de chaque contribuable,

(1) Préconisé surtout par Émile de Girardin. Voy. *Questions de mon temps*, t. XI, renfermant des articles publiés en 1851 dans la *Presse*. Reproduit en 1872 chez Dubuisson et Marpon.

ce qui ne pourrait avoir lieu sans frottement. Il y a bien d'autres objections, mais il est inutile d'insister ici, on en trouvera d'autres un peu plus loin.

En fait, et dans tous les pays, le fisc a cherché à atteindre le revenu sous toutes ses formes, et pour multiplier ainsi les impôts il avait deux raisons : 1° c'était un moyen d'empêcher la dissimulation et de mieux égaliser les charges ; et 2° en éparpillant les charges, elles se faisaient moins sentir. Nous allons maintenant donner une vue d'ensemble des divers impôts ou contributions dont le cadre s'appliquera à tous les pays, mais dont le contenu est surtout emprunté à la France.

Distinguons les impôts selon leur nature et selon leur mode de perception.

Selon leur nature, les impôts se classent ainsi :

1° L'impôt personnel. C'est un impôt appliqué à la personne ; le fisc s'adresse directement au contribuable et lui demande sa contribution aux dépenses publiques. Différents cas sont possibles :

a. On peut se borner à exiger la même cote de tous les citoyens, c'est la capitation (tant par tête) ; en France nous la nommons contribution personnelle. Ces cotes uniformes sont toujours très basses et ne sont jamais uniques, c'est-à-dire qu'elles sont complétées par d'autres impôts. On les maintient, pour que chaque citoyen paye un impôt direct, si faible qu'il soit. Dans quelques pays le droit électoral est rattaché au payement de cet impôt.

b. Actuellement, l'impôt personnel est généralement gradué selon les moyens du contribuable. Il est devenu la contribution imposée à la personne en opposition à celles qu'on impose aux choses (impôts réels, voy. plus loin), c'est-à-dire c'est une question d'assiette ou de base de l'impôt. Parmi les impôts personnels on compte l'income-tax anglais, l'impôt sur le revenu allemand, la taxe sur la

richesse mobilière italienne, et en France, la contribution mobilière avec son appendice, la contribution des portes et fenêtres (1). Le revenu vrai du contribuable n'étant presque jamais avoué, le législateur français a pensé que le loyer serait un indice assez bon de la fortune, par conséquent du revenu des citoyens. L'assiette primitive de la loi du 13 janvier 1791 était très compliquée, elle l'était peut-être trop pour être pratique, actuellement l'impôt s'établit tout simplement d'après le loyer, ce qui laisse sans doute à désirer, mais qui produit peut-être des résultats tout aussi bons, aussi approximatifs que les évaluations des autorités et les déclarations des contribuables. Il n'est pas impossible que le signe extérieur (le loyer) soit encore le meilleur, ou le moins mauvais, moyen d'estimer le montant du revenu.

Les impôts personnels sont généralement très peu populaires, surtout en France (on ne les aime nulle part); la contribution mobilière française, qui est peut-être l'impôt sur le revenu le plus impersonnel qu'on puisse imaginer, n'est que juste tolérée (2). Mais si les impôts personnels, à cause de ce qu'ils renferment d'inquisitorial, ne sont pas aimés de ceux auxquels on les impose, ils sont très populaires parmi ceux que leur situation de fortune dispense de les payer.

2° Impôts réels, impôts sur les choses.

Les impôts sur les choses ne sont pas beaucoup plus populaires que les impôts sur les personnes, mais le contribuable les préfère parce que le fisc regarde ainsi moins avant dans ses affaires, et parce qu'il peut espérer faire passer la charge sur les épaules d'autrui, du moins en partie ; le gouvernement, de son côté, les préfère parce que

(1) Loi du 4 frim. an VII, art. 12.

(2) Il est cependant assez visible et sensible et la loi des 13 janv. 1790 — 18 févr. 1791, assez explicite pour qu'on ne puisse nier l'existence de l'impôt sur le revenu en France. — La loi du 29 juin 1872 a ajouté un impôt sur le revenu des valeurs mobilières.

ces impôts se prêtent moins à la dissimulation et à la fraude, car ils sont généralement établis sur des faits visibles, patents. Dans cet ordre d'idées, nous avons à distinguer trois grandes classes : l'impôt sur les biens, l'impôt sur l'industrie, l'impôt sur les consommations. Passons-les en revue.

I. *Impôts sur les biens (productifs).*

Parmi les biens (il faudrait généralement dire les biens productifs), nous avons l'impôt foncier sur les terres, bois, vignes, et l'impôt sur les maisons qui, dans beaucoup de pays est distinct de l'impôt foncier. Il y a aussi l'impôt sur les valeurs mobilières, qu'on appelle ailleurs impôt sur la fortune ou impôt sur les rentes, même impôt sur le capital, bien qu'il consiste toujours en un tant pour cent sur le revenu. D'ailleurs, même pour les champs et les prés, l'impôt est calculé d'après le revenu net présumé et l'atteint plus ou moins bien. Les maisons sont imposées d'après leur valeur locative. On doit aussi comprendre parmi les impôts sur la propriété (mais non sur le revenu), les droits de mutation et de succession et les divers droits proportionnels qui s'y rattachent. Ces droits ne sont pas acquittés tous les ans comme l'impôt foncier, mais ils ont un effet semblable sur la propriété, ils en diminuent la valeur. Un impôt annuel — pris sur le revenu — diminue d'autant le produit net de l'immeuble; l'acheteur défalquera, en effet, l'impôt pour établir le produit net à capitaliser et à payer. Quant aux droits de mutation, c'est un prélèvement sur le capital qu'on n'a jamais justifié, si ce n'est par cet argument que l'État a besoin d'argent et qu'il le prélève là où il en trouve. — Quand un impôt diminue ainsi la valeur d'un immeuble, on dit que « l'impôt est amorti », on s'en est débarrassé.

II. *L'impôt sur l'industrie des citoyens, le mot industrie pris dans son sens le plus large.*

Cet impôt s'appelle, en France, la contribution des patentes. L'industrie proprement dite, le commerce, les professions libérales, sont assujettis à la patente, laquelle est combinée de manière à être aussi près que possible d'un impôt sur le revenu. On veut l'atteindre en France sans interroger le contribuable ; on a donc combiné des droits fixes, des droits variables et des droits spéciaux, qui diffèrent pour chaque industrie, qui tient compte des loyers, du nombre des commis, des machines, des ouvriers et d'autres indices, par exemple, de la population de la commune, et cette ingénieuse combinaison obtient des résultats assez remarquables, quoique laissant encore un peu à désirer.

Au fond, la patente a quelques-uns des caractères de l'impôt personnel, mais son assiette est aussi réelle que possible, en ce qu'on rattache toutes les taxes et le montant des taux à des signes extérieurs.

III. *Impôt sur les consommations.*

C'est un impôt réel, car il est réglé par un fait tangible, par exemple, l'achat d'une denrée. Par ce fait, le contribuable se constitue débiteur d'une certaine somme envers le Trésor, et dans le plus grand nombre des cas, il s'acquitte envers le Trésor en payant le marchand. L'impôt sur les consommations est mal vu de certains économistes et de tous les socialistes, on lui reproche de n'être pas proportionnel aux facultés des contribuables, et dans une certaine mesure, cela est vrai ; mais on exagère cette vérité partielle jusqu'à la carriture en oubliant (volontairement?) deux choses : 1° que le riche consomme richement et le pauvre pauvrement, et que les taxes sont en proportion ; 2° que le riche verse *en outre* des sommes considérables au Trésor et que, pour juger la répartition des impôts et pour comparer les charges, il faut mettre la *totalité* des impôts du riche en regard de la *totalité* des impôts du pauvre. On voit que si le riche et le pauvre payent souvent

la même taxe, cela n'autorise pas l'emploi de cette phrase à effet « *progressif à rebours* », qui a la prétention de dire : plus on est pauvre, plus on paye, ce qui serait un vrai miracle, mais à laquelle peu de personnes peuvent espérer avoir la chance d'assister. (Le pauvre et le riche payent 15 centimes pour une lettre, le pauvre en expédie une ou deux douzaines par an, le riche banquier ne paye pas davantage, sans doute, mais il en expédie des centaines par jour.) Voici quelques arguments qu'on a présentés en faveur des impôts de consommation :

a. Dans un bon système financier les impôts de consommation ne doivent pas manquer, car ils contribuent à la bonne répartition des charges. On sait que les impôts directs sur le revenu ne répondent jamais à la réalité, les contribuables les plus honnêtes ont une tendance à les atténuer, presque inconsciamment ; d'ailleurs, dans beaucoup de professions il y a un aléa, et alors il devient prudent, par conséquent légitime, d'évaluer le futur revenu plutôt au-dessous qu'au-dessus des probabilités. Or, les impôts sur les consommations corrigent quelque peu les erreurs volontaires ou involontaires des contribuables. Chacun d'eux, en effet, monte son ménage et organise ses dépenses à peu près selon ses moyens, le riche dépensera beaucoup, le pauvre se restreindra, les autres se classeront entre les deux extrêmes. On payera ainsi cet impôt assez approximativement selon ses facultés. Cela est si vrai, qu'on a formulé cette théorie que si l'on pouvait imposer tous les produits, de manière à atteindre toutes les dépenses, on posséderait le meilleur moyen d'imposer réellement le contribuable conformément à ses facultés. Cette théorie a été développée ailleurs.

b. Les impôts de consommation complètent d'une autre façon encore le système financier. S'il n'y avait que les impôts directs sur le revenu, le contribuable serait souvent

obligé de verser de grosses sommes à la fois, ce qui pourrait parfois le mettre dans l'embarras et le forcer à payer l'impôt sur son capital, au lieu de l'acquitter avec le revenu. Pour les personnes engagées dans les affaires, il n'est nullement indifférent qu'une somme un peu forte soit payable en une ou en dix fois. Or, les impôts de consommation sont acquittés par petites portions, ce qui les rend bien plus faciles à supporter ; et ce qui est versé au Trésor sous la forme de centimes, n'a pas besoin d'y être déposé sous la forme de francs. Cet allègement a une grande portée, et ce qui le rend encore plus efficace, c'est que d'autres parties des revenus de l'État rentrent par petites portions : les droits ou péages d'une part, et le produit des monopoles de l'autre. Ce sont de très fortes sommes, les deux tiers ou les trois quarts du budget que l'État perçoit ainsi avec le minimum de peine pour le contribuable.

3° Impôts en nature ou *prestations*. Ce sont des travaux qu'on fournit à l'État, par exemple, pour des chemins vicinaux. Le service militaire peut également être compris ici. De nos jours, on a une tendance à réduire les prestations, aussi nous bornons-nous à les mentionner.

Nous avons parlé jusqu'à présent de la nature des impôts ; au point de vue de leur perception, ils se divisent en impôts directs et indirects. C'est une division plutôt administrative qu'économique. Pour l'administration, sont directs les impôts qu'on lève au moyen de rôles annuels de contribuables, et les impôts indirects sont ceux qu'on perçoit lors de la rédaction d'un acte ou lors d'une consommation. On a dit aussi que l'impôt direct est payé par le contribuable lui-même, tandis que l'impôt indirect est payé par un intermédiaire, mais les droits de succession et quelques autres sont payés directement par le contribuable, et non par rôle annuel. On fait une distinction plus importante encore, on croit que les impôts directs sont

tous proportionnels au revenu, tandis que les impôts indirects ne le seraient pas ; or, cette distinction laisse beaucoup à désirer, car un grand nombre de contributions indirectes sont proportionnelles (les droits de mutation et de succession, les timbres proportionnels et autres) et bien des contributions directes sont entachées de fraude.

Comme en effet beaucoup de contributions indirectes ne sont pas proportionnelles, nous devons revenir sur le fameux « progressif à rebours », dont on abuse un peu trop, et l'examiner de plus près. Et d'abord, il n'est pas exact que les impôts indirects (impôts de consommation compris) chargent également le riche et le pauvre : 1° nous venons de citer les droits de succession et de mutation ; 2° mais même pour les autres impôts individuels, ou les taxes de consommation, un simple fait patent et frappant prouvera qu'ils *ne peuvent pas* charger également le riche et le pauvre, c'est qu'ils sont proportionnels à la dépense. Le pauvre dépense-t-il autant que le riche ? Celui qui dépensera 10,000 francs pour sa consommation ne payera-t-il pas plus d'impôts que celui qui ne dépense que 1,000 francs ou 500 francs ? 3° pour pouvoir parler de « progression à rebours » voilà comment on procède : on dit, par exemple, l'octroi de Paris rapporte 120 millions, Paris compte 2 millions d'habitants, or 2 millions dans 120 millions = 60 francs, donc chaque habitant paye 60 francs, cela fait pour une famille ouvrière de 5 personnes 300 francs, cette famille gagne 1,500 francs, donc elle verse à l'octroi le cinquième de ses revenus. L'arithméticien ne trouvera peut-être rien à redire à ces calculs, chacun pris isolément, et encore, mais le statisticien impassible, s'il est aussi « brutal » qu'un de ses chiffres pris sur le fait, dira : cela est bête et méchant.

En effet, 60 francs est la dépense moyenne et vous comparez ces 60 francs avec les 1,500 francs de recettes d'un

des plus pauvres parmi les 2 millions d'habitants entre lesquels vous avez divisé les 120 millions qui sont supportés par l'ensemble de la population, riches et pauvres réunis. Cela n'était pas permis, vous ne pouviez comparer les 60 francs, qui sont une moyenne, qu'avec une autre moyenne, celle de tous les revenus des habitants de Paris. Peut-être auriez-vous trouvé alors 10,000 francs au lieu des 1,500 qui figurent parmi les minima. En tout cas, vous ne pouvez pas rapprocher 60 de 1,500, ces deux chiffres ne sont pas comparables, et pour les mettre ainsi sous les yeux de ses électeurs, il faut les supposer bien peu instruits.

4° Mais voici un argument qui semble encore plus fort. En parcourant le tarif de l'octroi de Paris on verra que le pain, les pommes de terre et d'autres denrées très employées dans les ménages à 1500 fr. de revenu, ne sont pas imposées du tout, tandis que les consommations de luxe le sont assez fortement : d'un dîner de pauvre l'octroi tirera peut-être 10 centimes par tête (1) et d'un dîner de riche (invitations non comprises) 4 ou 5 francs, c'est 40 ou 50 fois autant, le calcul serait facile à faire. Ajoutons que le riche paye en outre à l'octroi les fourrages de ses chevaux, les matériaux de sa maison, même le charbon de son calorifère. Si l'on veut savoir dans quelle mesure l'octroi de Paris charge les contribuables, il n'y a qu'une chose à faire : c'est de choisir plusieurs types de contribuables (100,000 francs de rente, 10,000 et 1,500, ou d'autres) et de calculer pour chacun d'eux le montant probable de leurs charges. Qu'on compare ensuite le montant

(1) Retenons encore ceci : la viande est imposée de quelques centimes par kilo, mais les gens aisés acquittent seuls cet impôt. En effet, c'est le boucher qui l'avance; mais il ne le répartit pas également sur tous les morceaux. Il met deux ou trois fois l'impôt sur les meilleures pièces et rien du tout sur les pièces inférieures..... c'est dans l'intérêt de la vente que cela se fait, ce n'en est pas moins au profit des pauvres.

des charges avec le montant total de leurs revenus et l'on verra qu'il n'y a pas la disproportion que l'on croit.

Nous avons suivi ce procédé dans notre *Statistique de la France* (Paris, Guillaumin, 1875), t. I, p. 409, pour montrer qu'on ne doit pas juger des charges d'un contribuable d'après un seul impôt, mais qu'il faut les considérer dans leur ensemble. On a dit : voyez, le millionnaire paye 2 francs d'impôt de sel (1), tout comme le plus pauvre ménage de Paris. Mais ce qu'on a le tort impardonnable de ne pas ajouter, c'est que, dans le courant de l'année, ce pauvre, outre les 2 francs, ne verse plus que 20 francs au Trésor, donc, ensemble et en tout 22 francs. Tandis que le millionnaire, outre ces 2 francs verse encore 208,935 francs, ensemble 208,937 francs.

Nous avons établi ces calculs avec soin. Un banquier qui détient des valeurs mobilières pour 5 millions de rente paye 150,000 francs d'impôt de ce chef; l'enregistrement et le droit de succession peuvent lui coûter en moyenne 20,000 francs par an, sa patente avec le droit différentiel 7,500 francs, la poste, le télégraphe, le téléphone atteindront bien ensemble 10,000 francs, puis l'impôt foncier, l'impôt mobilier, les taxes de consommation et le reste. Au pauvre, nous pouvons ajouter sa dépense pour le tabac (dépense de luxe) et quelques menus frais de timbre et de port de lettres. Est-il donc si juste, d'ailleurs, qu'on jouisse des avantages que procure un État civilisé, sans qu'on fasse le moindre sacrifice ? Ce citoyen est pauvre, mais son fils, s'il le mérite, sera maréchal de France, ou membre de l'Institut, ou Président du conseil, ou millionnaire, s'il a inventé une chose utile. Et au fond, pourquoi ce citoyen

(1) Le riche consomme beaucoup plus de sel que le pauvre, mais nous n'insistons pas sur ce menu détail. (V. le tableau de la *Cote moyenne probable* dans notre *Statistique*, t. I, p. 409.)

est-il pauvre? Êtes-vous bien sûr que ce n'est pas un peu sa faute?

Pour terminer cette discussion, faisons remarquer que les adversaires de l'impôt indirect, n'étant pas en état de faire établir des impôts directs parfaitement justes et corrects, devraient s'exprimer avec plus de modération sur cette difficile et délicate matière.

Quelle que soit l'ardeur avec laquelle on lutte en faveur de l'égalité devant l'impôt, on admet souvent qu'il faut dispenser de l'égalité le contribuable qui se rapproche plus ou moins de la pauvreté. On exempte volontiers des charges fiscales un minimum de revenu (*Existenzminimum*), mais on ne saurait proclamer cette exemption un droit, tant que l'exempté garde tous ses privilèges politiques. On ne peut pas être dispensé de ses devoirs de citoyen (impôts), et exercer ses droits. En pareil cas, la dispense est une sorte de charité que le pauvre reçoit, car ce qu'il ne verse pas, d'autres auront à le verser pour lui, l'État ne peut se passer de rien.

Mais quelle que soit la manière d'interpréter cette exemption partielle ou complète accordée aux revenus les plus bas, cette mesure a beaucoup de partisans, elle se trouve même déjà introduite dans la législation financière de plusieurs pays, par exemple, en Angleterre et en Prusse, en France dans les villes à octroi. Le revenu dont on a défalqué ce minimum qui représente les dépenses les plus indispensables s'appelle, chez quelques économistes allemands, « le revenu libre » (*das freie Einkommen*), celui qu'on peut employer pour autre chose que les objets de première nécessité. Plusieurs économistes veulent que l'impôt ne porte que sur le *revenu libre* et prétendent que l'impôt n'est dû que de cette partie du revenu total, c'est un point que nous ne pouvons accorder. Nous considérons un minimum d'impôt comme une dépense presque

indispensable, car on ne peut pas se passer d'État ; nous admettons volontiers que la partie aisée de la population paye la part du pauvre ; mais nous ne concédons pas ce point comme un droit — pas d'impôt, pas de vote — c'est un simple acte de bienveillance et de *confiance* envers des compatriotes.

Du reste, on peut aussi accorder cette réduction d'un minimum comme compensation du léger excès de charges souvent attribuables aux contributions indirectes.

Bien qu'il n'entre pas dans notre intention de remonter au delà d'Ad. Smith, nous n'avons pu nous empêcher de nous informer quelquefois de l'opinion des physiocrates, en choisissant les points les plus intéressants ou les plus instructifs. Nous en ferons de même aujourd'hui pour Montesquieu qui consacre le livre XIII de *Esprit des lois* aux rapports des impôts avec la liberté. Nous citerons quelques passages en les commentant au besoin.

Chapitre 1er. — « Les revenus de l'État sont une portion que chaque citoyen donne de son bien pour avoir la sûreté de l'autre, ou pour en jouir agréablement. » La définition est moins bonne que celles de quelques-uns de nos économistes modernes, mais elle est spirituelle. La sentence suivante renferme à la fois la vérité et l'esprit : « Pour bien fixer ces revenus (de l'État), il faut avoir égard et aux nécessités de l'État, et aux nécessités des citoyens. Il ne faut point prendre au peuple sur ses besoins réels, pour des besoins de l'État imaginaires. »

Le chapitre VII est toujours cité par ceux qui recommandent l'impôt progressif, nous allons l'examiner : « Lorsque, dans un État, tous les particuliers sont citoyens, que chacun y possède par son domaine ce que le prince y possède par son empire, on peut mettre des impôts sur les personnes, sur les terres ou sur les marchandises (impôts indirects); sur deux de ces choses ou sur les trois ensemble. » On ne doit pas oublier que dans cet État tout le monde est propriétaire, par conséquent, ce qui suit ne s'applique qu'à ce pays idéal. » Dans l'impôt de la personne, la proportion injuste serait celle qui suivrait exactement la proportion des biens. On avait divisé à

Athènes... » L'unique exemple d'Athènes (où le législateur avait d'ailleurs un motif politique) (1) n'est pas suffisant pour établir une doctrine, d'autant plus que Montesquieu ne s'est pas aperçu de ce qui suit : le classement des citoyens avait eu lieu à Athènes selon le revenu des terres, cependant un peu plus loin, en parlant de « la taxe sur les terres », il dit : « Mais il est très difficile de connaître ces différences (des terres), et encore plus de trouver des gens qui ne soient point intéressés à les méconnaître. » Dans ce cas la division des citoyens à Athènes laissait beaucoup à désirer et l'injustice de la répartition se trouvait agravée par la progressivité de l'impôt. (Ajoutons que ceux qui payaient davantage avaient pratiquement *plus de droits politiques.* La progression avait donc sa compensation. V. la Constitution de Solon.)

Chapitre xii. — « Règle générale : on peut lever des tributs plus forts, à proportion de la liberté des sujets, et l'on est forcé de les modérer à mesure que la servitude augmente. Cela a toujours été, et ce sera toujours. C'est une règle tirée de la nature qui ne varie point. » Mais Montesquieu n'explique pas le fait, qui a du vrai. Essayons-le : d'abord, les peuples libres sont toujours plus riches (pour nous en assurer nous les avons passés en revue) et puis, ils ont moins de mauvaise volonté vis-à-vis du fisc auquel ils peuvent s'imaginer de commander. Quand « la servitude augmente », on ne réduit pas les impôts, mais aussi la révolution ne manque pas d'éclater.

Chapitre xiv. — « L'impôt par tête (direct) est plus naturel à la servitude ; l'impôt sur les marchandises (indirect) est plus naturel à la liberté, parce qu'il se rapporte d'une manière moins directe à la personne. » On peut dire que sous toutes les formes des gouvernements, on se sert de toutes les formes d'impôt, il y a cependant de la vérité dans le mot de Montesquieu. Peu de peuples sont aussi libres que les Norvégiens, ils n'ont pas d'impôt direct. Toutefois la richesse provenant du commerce et de l'industrie est également favorable aux contributions indirectes est spécialement aux impôts de consommation : les gens aisés consomment beaucoup et payent en conséquence.

Nous ne nous arrêterons pas ici aux physiocrates, parce que

(1) Et où tous les citoyens étaient loin de posséder un domaine.

leurs opinions n'ont aucun adhérent, les réfuter serait enfoncer une porte ouverte. Voici ce qu'en dit Ad. Smith (liv. V, ch. II). « Cette classe de gens de lettres français qui s'appellent *économistes* vantent comme le plus équitable de tous les impôts un impôt sur le revenu des terres, qui suit toutes les variations du revenu, c'est-à-dire qui s'élève et qui baisse d'après l'amélioration ou le dépérissement de la culture (ajoutons : un impôt unique qu'on élève et qu'on réduit selon les récoltes est un véritable *non sens*, une stupidité). Tous les impôts, à ce qu'ils prétendent, retombent en dernière analyse sur le revenu de la terre, et doivent par conséquent être établis avec égalité sur le fonds qui doit définitivement les payer... » Ad. Smith s'occupe ensuite à réfuter les doctrines des physiocrates.

A un endroit du même chapitre (§ 2, p. 241), Ad. Smith justifie ainsi les impôts de consommation. « Il paraît que c'est l'impossibilité d'imposer le peuple par une capitation proportionnée au revenu de chaque contribuable, qui a fait imaginer les impôts sur les objets de consommation. L'État ne sachant comment faire pour imposer le revenu de ses sujets directement et dans de justes proportions, tâche de l'imposer indirectement *en mettant un impôt sur les dépenses*, parce qu'on suppose que ces dépenses pour chaque particulier seront le plus souvent, à très peu de chose près, proportionnées à son revenu. On impose les dépenses en imposant les objets de consommation qui font la matière de ces dépenses. Les objets de consommation sont de nécessité ou de luxe... »

J.-B. Say n'est pas tendre pour l'impôt, cependant, il en admet la nécessité et reconnaît qu'il doit prendre plusieurs formes. Dans son *Traité* (III, 10, p. 515), nous lisons : « Chacune de ces manières d'asseoir l'impôt... a des inconvénients et des avantages qui lui sont propres. L'impôt direct, par exemple, coûte moins de frais de perception, mais il s'acquitte péniblement et entraîne (parfois) des contraintes odieuses. Il frappe les revenus très inéquitablement... Les contributions indirectes ont le mérite d'être acquittées plus facilement, et de paraître moins vexatoires. Toute contribution se paye avec répugnance, parce que le prix de cette dette, la protection du gouvernement, est un avantage négatif dont on est peu touché. Un gouvernement est précieux plutôt par les maux dont

il préserve que par les jouissances qu'il procure. Mais en payant un impôt sur les denrées, on ne croit pas payer la protection du gouvernement, laquelle touche peu ; on croit payer le prix de la denrée qu'on désire beaucoup, quoique ce prix soit indépendant de l'impôt. Un peu plus loin (p. 516), Say répond à l'objection connue en disant que les frais de perception ne sont pas nécessairement élevés et « peuvent être prévenus par une bonne administration. » C'est par une bonne assiette, qu'il voulait dire sans doute, car ce qui coûte le plus, c'est la recherche des fraudes des contribuables.

Cherbuliez (*Précis*, t. II, p. 504) était un érudit et un penseur, mais nous ne pouvons admettre sa classification de l'impôt. Il en classe les différentes catégories d'après leur assiette : « Les impôts sont assis tantôt sur la richesse manifestée par la distribution, tantôt sur la richesse manifestée par la transmission. » Et à ces diverses classes il ajoute l'emprunt, et ainsi il « obtient quatre modes principaux de prélèvement... » Comment peut-on mettre sur le même rang l'impôt, qui est indispensable, avec l'emprunt, qui n'est excusable que dans des cas extrêmes, et qui n'est jamais un impôt?!

Voici le tableau général de la classification proposée par Cherbuliez.

I. *Impôt à la distribution.*

1. Partielle :
   A. Du fonds social. (Exemple : Impôt foncier, impôt sur les capitaux.)
   B. Du revenu social. (Ex. : Impôt sur les rentes, sur les salaires, etc.)
2. Intégrale :
   A. Du fonds. (Ex. : Impôt sur les fortunes.)
   B. Du revenu. (Ex. : Impôt sur le revenu.)

II. *Impôt à la consommation.*

1. Impôts réels. (Exemple : Droits de timbre.)
2. — personnels. (Ex. : Impôt sur les loyers, sur les voitures, etc.)

III. *Impôt à la transmission.*

1. Effective. (Ex. : Droits d'entrée, octrois, etc.)
2. Légale. (Ex. : Droits de mutation, de succession, etc.)

Ce tableau semble fait pour nous indiquer comment on ne doit pas classer.

La classification de M. de Parieu (*Traité des impôts*, I, p. 11)

est plus acceptable. Il établit cinq catégories fondamentales d'impôts, savoir :

1. Les impôts sur les personnes ou capitation ;

2. Les impôts sur les richesses ou sur la possession des capitaux et revenus ;

3. Les impôts sur les jouissances (de biens productifs de revenu) ;

4. Les impôts sur les consommations ;

5. Les impôts sur les actes (timbre, enregistrement, etc.).

Il n'y a pas une différence assez sensible entre 2 et 3, une maison de rapport, premier exemple, serait mise au n° 2, une maison habitée par son propriétaire, au n° 3.

Mme Clémence Royer a également, dans sa *Théorie de l'impôt* (t. I, p. 128), établi une classification qui n'est pas sans soulever des objections. La voici :

I. *Impôts personnels :* l'impôt militaire ; les corvées et les prestations en nature ; la capitation ; les patentes, licences et concessions ; les amendes et confiscations (sont-ce des impôts, cela ?)

II. *Impôts réels.* Toutes les autres contributions.

III. *Impôt personnel réel :* l'impôt sur la fortune. Capital, revenu.

L'auteur se donne beaucoup de peine pour justifier sa classification, mais il n'est pas sûr qu'elle ait réussi.

M. Leroy-Beaulieu, dans son *Traité des finances* (1883), t. I, ch. IV, consacre une étude approfondie aux impôts directs et indirects et en montre le fort et le faible, nous regrettons de ne pouvoir citer que de courts passages. Il résume ainsi ce qu'il a dit sur les impôts directs p. 251 : « Ils sont théoriquement (1) plus justes que les indirects, mais cette équité théorique est assez difficile à faire passer dans la pratique et ne s'accommode que de tarifs modérés ; à ces conditions ils se perçoivent facilement, sans donner de déboires : mais si on en élève le taux de manière que l'impôt direct prenne une forte proportion du revenu, alors les résistances commencent et sont pour ainsi dire invincible. » Relativement aux contributions indirectes l'auteur examine le bien et le mal qu'on dit de ces impôts, puis il continue, p. 283 :

(1) Cette théorie suppose que chaque citoyen déclarera au fisc le montant exact de ses revenus. C'est une hypothèse que l'expérience n'a pas confirmée.

« Néanmoins, tous les avantages que nous venons d'énumérer et que les différents écrivains assignent aux impôts indirects, ou bien ont été exagérées, ou sont d'une médiocre importance. Les mérites sérieux et considérables de cette catégorie de taxes, les voici : Ces impôts sont à peu près le seul moyen de tirer une contribution un peu plus forte des très petites fortunes et de la population ouvrière... Nous avons, d'un autre côté, démontré que, et cela surtout dans un pays où existe le suffrage universel, tout citoyen doit contribuer aux charges du pays proportionnellement à ses facultés. Dans les sociétés qui ont de lourdes dettes publiques et entretiennent un grand état militaire, l'impôt indirect nous semble donc inévitable pour recueillir la quote-part de la population ouvrière et de la petite classe moyenne dans les charges du pays. Une autre raison sérieuse en faveur des impôts indirects, du moins chez les peuples où les dépenses publiques sont très élevées, c'est l'impossibilité d'asseoir des taxes directes très considérables sur des bases parfaitement équitables, ce qui rend un contrepoids nécessaire... Une dernière considération à l'avantage des impôts indirects, c'est cette élasticité, cette force de croissance spontanée, cette promptitude à suivre le mouvement de la richesse publique et à se développer avec elle, ce qui met presque chaque année des ressources plus grandes dans les mains de l'État... » Cette élasticité dépend, il est vrai, de circonstances étrangères aux finances.

J.-St. Mill ne s'est pas distingué comme financier, nous ne lui emprunterons qu'un court passage (*Principles*, l. V, ch. III). « Les impôts directs affectent le revenu du contribuable ou ses dépenses. La plupart des impôts assis sur la dépense sont indirects, quelques-uns cependant sont directs, c'est lorsqu'ils sont imposés non au producteur ou vendeur de la chose, mais au consommateur. Un impôt sur la maison, par exemple, est une contribution directe sur la dépense, si elle est levée, comme c'est d'ailleurs l'habitude, sur l'habitant de la maison. Si on levait cet impôt sur le constructeur ou le propriétaire, il serait indirect. Les impôts sur les fenêtres, sur les voitures et les chevaux sont également des contributions directes sur les dépenses. »

Mill, ayant établi que les sources du revenu sont : la rente du sol, le bénéfice du capital et le salaire, se met à examiner

l'effet de l'impôt sur chacune de ces branches du revenu des contribuables, surtout pour en étudier l'incidence ; nous touchons à cette matière dans un autre paragraphe.

Nous aurions encore moins d'éloges pour M. Sidgwick, *The Principles of pol. econ.* (London, Macmillan 1887, liv. III, ch. 8, p. 550, etc.). Nous sommes même obligé de blâmer directement son énumération des principales sources de revenu, parmi lesquelles nous voyons figurer les emprunts avant les impôts. Or les emprunts ne sont pas une source de revenu, ils constituent un expédient qui permet d'attendre le revenu ou de suppléer à son insuffisance pour des dépenses extra-ordinaires. Le revenu doit tendre à rembourser l'emprunt et à rendre définitivement le service que l'emprunt a rendu provisoirement. L'emprunt est un bien autre ver rongeur que le fiacre à l'heure qui attend à votre porte. Nous aurions aussi quelques objections contre la manière de présenter la source de revenu qu'on embrasse ordinairement sous l'expression de monopoles du gouvernement. Il parle à cette occasion des domaines — dont les produits sont vendus par le gouvernement au même prix que par les particuliers — il traite aussi des objets que l'État fait produire en régie pour ses propres besoins, ce sont des questions différentes qui ne doivent pas être mêlées.

L'auteur considère l'impôt à deux points de vue : 1° dans son effet sur la production ; 2° dans son effet sur la distribution, ce dernier étant la constatation de l'incidence. Il ne nous semble pas que l'auteur ait tiré des résultats satisfaisants de cette division. La première question qui se présente à son esprit c'est de savoir s'il faut employer l'impôt comme moyen « de redresser les inégalités de revenu ». Ce n'est pas là la première question : avant tout le financier demande *comment couvrir les dépenses de l'État?* Il n'y a que les socialistes extrêmes qui songent à réduire les fortunes qui paraissent trop grandes à leur jalousie. Mais les possesseurs de ces fortunes ont le droit, non seulement de dénier à M. Sidgwick, mais même aux parlements le pouvoir ou du moins le droit de les imposer au delà de leur part, car ils font partie d'un État pour voir protéger leur personne et leur propriété : un État qui les spolie de propos délibéré est donc doublement criminel, il emploie sa force pour commettre un abus de confiance. Du reste M. Sidgwick n'est pas tout à fait aussi méchant qu'il en a l'air,

seulement, il joue avec le feu en voulant donner une certaine satisfaction à des opinions socialistes trop répandues.

Commençons la série des auteurs allemands par J.-G. Hoffmann, *Die Lehre von den Steuern* (la théorie de l'impôt), ouvrage qui, quoique datant de 1840, renferme encore beaucoup de choses instructives. Nous voudrions pouvoir lui emprunter les faits et les considérations qu'il présente pour montrer combien il est difficile de répartir correctement l'impôt selon le revenu, but vers lequel il faut cependant tendre, car à beaucoup d'égards il est conforme à la justice (p. 40 et s.). Eh bien, examinons brièvement quelques cas pour voir ce qui est possible. En évaluant le revenu des exploitations rurales, on croit pouvoir admettre que des fermes dont le sol est de qualité égale, qui sont traitées de la même manière, le salaire et le prix des denrées y étant au même taux, doivent produire un revenu identique, ou que les différences seront trop peu importantes, pour s'y arrêter. Et pourtant si l'on suit pendant une série d'années le mouvement du revenu de deux domaines égaux, on constatera de graves différences. On en attribue souvent la cause aux bonnes et mauvaises chances des propriétaires, mais peut-être à tort, c'est souvent à *un manque de prévoyance et d'habileté* qu'il faut l'attribuer. C'est dans le domaine de la prévoyance ou de la prudence que les petites causes portent parfois bien loin et font éviter l'incendie, les épizooties, des procès coûteux et tant d'autres embarras... bref, Hoffmann conclut que le meilleur cadastre ne peut assurer qu'*une* chose, celle que la répartition se fera d'après des principes et non selon les inspirations de la faveur.

Hoffmann prend un autre exemple, il s'agit d'un revenu consistant en une somme d'argent, une rente, un traitement. Voilà deux fonctionnaires dans la même localité, à traitement égal, sont-ils exactement dans la même situation? Hoffmann cite nombre de circonstances de famille, de santé, etc., qui établissent une grande inégalité, de manière qu'on ne puisse jamais parler de sacrifices égaux, d'égales souffrances. L'auteur étudie ensuite le système financier des physiocrates et en montre l'inapplicabilité (1).

(1) M. Schäffle et M. Émile Sax montrent également que la situation de fortune, le revenu, n'est pas un critérium suffisant des facultés du contri-

M. Roscher, dans son *System der Finanzwissenschaft*, Stuttgart, 1886, traite l'ensemble de la science financière. Au § 61 (p. 243) il caractérise un bon système d'impôt comme une combinaison de taxes, qui n'omet aucune source de revenu et qui n'en surcharge aucune. Il pose en principe, § 62, qu'aucune contribution n'est parfaite par elle seule, il faut que les inconvénients des divers impôts se compensent. Aussi ne veut-il pas entendre parler d'impôt unique qui serait, selon Proudhon « la somme des iniquités fiscales, un impôt d'une iniquité idéale ». La meilleure combinaison lui paraît se composer : d'un impôt sur la fortune ou le revenu, d'impôts sur les fonds productifs (*Ertragsteuern*), d'impôts sur les produits (denrées de consommation et douanes) et enfin d'impôts sur les transactions et les transports, sur les mutations (1). L'auteur tient aussi à l'élasticité d'un système d'impôts, mais il semble cependant ajouter que peu n'en faut, car une trop grande élasticité porte aux dépenses et facilite le grossissement du budget.

M. Roscher consacre aussi, p. 175, un chapitre à « l'éthique » des impôts ; c'est l'équivalent du mot justice dans les traités français. Cette éthique est représentée par les quatre maximes d'Ad. Smith (v. p. 396) que l'auteur développe en s'appuyant sur les règles posées par d'autres auteurs. Il cite Mirabeau l'aîné, Justi, Strelin, Verri et d'autres plus modernes. Dans un paragraphe suivant il expose qu'on a souvent donné au mot justice un sens trop large, en y comprenant et le droit et la charité. Le droit ne s'applique qu'à des actes extérieurs et obligatoires des citoyens à l'exécution desquels l'État peut tenir la main, au besoin en usant de coercition envers les récalcitrants, ou aussi à des actes gouvernementaux protectrices et autres qu'il doit exercer envers tous, envers les bons aussi bien qu'envers les méchants, envers l'ami aussi bien qu'envers l'ennemi. La charité (les devoirs moraux) sont provoqués par le sentiment et sont essentiellement des actes libres. La justice en matière d'impôt s'exprime par la proportionnalité et celle-ci se manifeste sous deux formes différentes qui ont été préconisées tour

buable. Cela prouverait deux choses : 1° il est difficile de bien répartir un impôt direct; 2° à plus forte raison d'établir l'impôt progressif.

(1) *Verkehrsteuern*. *Verkehr* n'a pas d'équivalent en français, il signifie à la fois mouvement sur les routes et chemins, rapports entre les hommes, commerce intellectuel, affaires en général ; nous avons dû nous borner à rendre le sens du mot.

à tour : 1° le système de l'équivalence, d'après lequel le contribuable paye à l'État des impôts dans la proportion des services que l'autorité lui rend. C'est un échange de services. L'auteur montre que ce système ne peut trouver qu'une application restreinte. 2° Le système de l'impôt selon la fortune, qui est presque toujours à sa place ; le mieux est de combiner les divers systèmes.

M. Helferich (dans Schönberg, *Handbuch*, t. III, p. 161) divise ainsi les impôts : 1° impôts en numéraires et impôts en nature ; 2° impôts personnels, et impôts réels, ou : impôts sur le sujet et impôts sur l'objet, ou aussi : impôts sur le revenu et impôts sur les biens productifs ; 3° impôts sur les propriétés et impôts sur les actes ; 4° impôts d'estimation (on vous impose sur l'évaluation de votre fortune) et impôts de consommation (impôt sur les dépenses, presque sur le luxe, *Aufwand*) ; 5° impôts directs et impôts indirects ; 6° impôts de répartition, impôts de quotité.

Pour qu'un système des finances soit bon, il faut, selon M. Helferich, se conformer aux règles qui suivent :

1. Il faut tendre à réaliser la justice.

2. Réduire autant que possible les frais de production.

3. L'impôt doit donner le moins possible occasion ou des facilités à la fraude.

4. Peu d'impôts très productifs valent mieux que de nombreux petits impôts.

5. L'impôt doit être élastique et devenir plus productif avec le progrès national.

6. Le revenu doit être uniforme, il doit à peu près atteindre toujours le même chiffre.

7. Il faut cependant que le système financier d'un pays comprenne quelques impôts faciles à surélever ou à réduire, selon les besoins.

8. L'impôt ne doit gêner aucune industrie, ni présenter des difficultés d'aucune sorte.

9. On doit choisir autant que possible des impôts qui atteignent réellement le contribuable qu'on a en vue (incidence).

10. Éviter autant que possible ce qui, dans la perception, peut incommoder le contribuable, par exemple préférer la forme indirecte à la forme directe, réduire les contrôles les moins utiles, les déclarations, les serments, etc.

Nous emprunterons à M. Schäffle quelques idées sur les contributions indirectes (*Die Grundsätze der Steuerpolitik* Tubingue, Laupp, 1880). M. Schäffle, après avoir donné quelques arguments en faveur des impôts indirects, s'arrête, p. 114, pour répondre à une objection. Cette réponse s'adresse à M. Ad. Wagner (§ 503 de son *Traité*) qui consacre de longs développements aux impôts de consommation (1). M. Schäffle aurait dit que les impôts indirects sont un moyen de rectifier les irrégularités des impôts directs qui, comme on sait, sont loin d'être toujours proportionnels aux revenus du contribuable. Si ce dernier, objecte-t-on, peut régler librement ses versements d'impôts, c'est-à-dire peut consommer ou ne pas consommer à volonté (2) il en résultera une grave inégalité dans la répartition de l'impôt qui cessera d'être universel.

M. Schäffle répond, en substance, qu'il n'est sans doute pas possible d'établir un système parfait de contributions indirectes, puisqu'on n'y réussit pas pour les contributions directes, il faut se contenter dans les deux cas de l'approximation en se disant qu'on ne peut se passer ni des unes ni des autres. Il importe aussi que les taxes indirectes aient été bien choisies et que le taux en soit rationnels; il ne peut néanmoins manquer son but, sans qu'on ait de reproches à se faire. Un contribuable riche qui ne fumerait ni ne boirait, échapperait à de forts impôts. Mais serait-il plus sûrement atteint par l'impôt direct? On a des preuves du contraire. M. Schäffle donne des conseils sur la manière d'améliorer les deux classes d'impôts, il conseille, par exemple, de dégréver les petites cotes directes et d'établir des droits (de timbre et d'enregistrement) qui atteignent surtout les riches. Enfin, selon lui, la principale raison qui rend les contributions indirectes indispensables, c'est que *les impôts directs ne peuvent être répartis d'une manière à peu près correcte que s'ils sont modérés*, *mais que des impôts modérés ne suffisent pas pour couvrir les besoins de l'État.*

En parlant finances, nous aurions voulu pouvoir donner une analyse du système de M. E. Sax, *Grundlegung der theoretischen Finanzwissenschaft* (Exposé fondamental d'une théorie de la

(1) Ces développements ne se prêtent pas à un court résumé; nous le regrettons, nous aurions également voulu faire valoir quelques objections.

(2) M. Wagner reconnaît du reste en plusieurs endroits que l'on n'est nullement toujours libre de consommer ou de ne pas consommer.

science financière, Vienne, Alfred Hölder, 1887). Cette « théorie » mérite cette qualification mieux que tous les ouvrages antérieurs sur la matière, parce que l'auteur part d'un principe général économique pour arriver, de déduction en déduction, au bout de 500 pages, aux contributions directes et indirectes, à l'impôt proportionnel et progressif et aux autres questions financières. L'ouvrage, quoique difficile à lire, est remarquable, et nous devons lui emprunter quelques idées, dussions-nous les dépouiller en partie de leur costume littéraire particulier.

Le passage que nous désirons citer, p. 540 et suiv., traite des « différentes sortes d'impôts et des systèmes d'impôts ». Les impôts consistant dans les contributions proportionnelles des particuliers aux besoins de l'État, et ces besoins étant très variés, ces contributions doivent l'être aussi. D'ailleurs ces contributions sont tirées de fortunes de différentes sortes et de différentes grandeurs, constamment en mouvement et se modifiant sans cesse, et pour les saisir au moment convenable de les imposer au profit de l'État, de façon à produire le moins de gêne possible au contribuable, il faut un mécanisme aux rouages multiples. « L'impôt ne se comprend donc que comme une combinaison d'impôts divers, conçus comme les parties d'un système financier et qui, en se développant, donnent naissance aux variétés d'impôts les plus divers ». L'auteur trouve l'idée d'un impôt unique bien primitif, fausse comme théorie, contraire au développement de l'économie privée qui se différencie sans cesse et en exige autant du système des impôts, lequel, en devenant ce qu'il est, n'a fait que se plier à la nature des choses.

L'auteur insiste ensuite sur un point que je crois avoir été le premier à mettre en évidence, c'est qu'on ne doit pas considérer un impôt isolèment. (M. Roscher a également émis cette idée); tout impôt fait partie d'un système, d'un tout. C'est l'ensemble du système qui atteint le but, soit de couvrir les dépenses de l'État, soit de rendre proportionnel (l'auteur dit volontiers rendre conformes aux facultés (1) les contributions

(1) *Leistungsfähigkeit* « conforme aux facultés », voulait dire autrefois : « proportionnelle », mais les économistes allemands, touchés par la grâce émanée de Rodbertus, Marx et Lassalle (trinité socialiste) traduisent maintenant *Leistungsfähigkeit* ou facultés par impôt progressif.

individuelles. C'est dans l'habile combinaison des différents impôts, de façon à obtenir l'effet désiré, que consiste « l'art financier » (ou l'art d'imposer des contributions « Kunst der Besteuerung »). C'est cet art qui trouve les expédients nécessaires pour vaincre les difficultés et pour ajuster les parties de manière à les faire rentrer dans le cadre commun.

L'auteur entre aussi dans quelques développements sur la division des impôts en directs et indirects. Il fait remarquer notamment, que dans l'application des deux formes de combinaisons, le législateur n'est guère en état de viser l'individu, le cas individuel, il est obligé de procéder par moyenne. Quelquefois on le dit expressément, mais le plus souvent c'est sous-entendu ou *devrait l'être ;* en effet, quand on prescrit de demander tant à tel revenu, ce revenu est généralement une moyenne. Dans les contributions indirectes surtout on rencontre assez souvent la moyenne.

§ 3. — L'impôt progressif.

Dans ce paragraphe nous nous proposons d'examiner d'un peu plus près la question de l'impôt progressif. Autrefois, quand on disait que chacun doit contribuer aux dépenses publiques selon ses moyens, ou selon ses facultés, on déclarait implicitement que l'impôt doit être proportionnel au revenu ; de nos jours, certains auteurs trouvent la proportion insuffisante, par la raison qu'elle ne cause pas aux grands revenus une souffrance aussi forte qu'aux petits. Il paraît que les citoyens doivent être égaux en souffrances ou en sacrifices devant l'État, et que, si la proportionnalité ne produit pas ce résultat, il faut établir la progression. Celle-ci est seule élastique, elle peut faire souffrir plus ou moins, à volonté, on n'a qu'à tourner la vis, élever la progression d'un cran, car on peut lui donner la rapidité que l'on veut. Cette manière de voir ferait croire que l'impôt a moins pour but d'être utile à l'État, que d'être désagréable — désagréable *au même degré* — au

contribuable. Désagréable, il l'est, mais on ne savait pas encore que c'était son but déclaré.

L'égalité de souffrance devant le fisc a été d'abord la seule et unique raison mise en avant par les auteurs pour justifier la progression. Mais, dès le siècle dernier, on a trouvé une seconde raison en sa faveur, celle-ci est purement socialiste, elle proclame que l'impôt progressif peut servir à égaliser les fortunes. Nous sommes d'avis que, l'État n'ayant pas la mission d'égaliser les fortunes, personne n'a le droit d'enlever aux citoyens un centime pour ce but; ce serait une pure spoliation. On ne peut lever des impositions que pour les dépenses qui entrent dans la mission de l'État, et les deux principales de ces missions sont: 1° protéger la vie; 2° protéger la propriété des citoyens.

Au fond, personne n'enseigne que l'État est chargé d'infliger des sacrifices ou des souffrances aux citoyens, mais la doctrine de l'impôt progressif y aboutit. On a dit : Si l'impôt est de 10 p. 100, en prenant 100 francs à un revenu de 1,000 francs, il en reste 900, tandis qu'en prenant 1,000 francs sur un revenu de 10,000 il en reste 9,000, le petit revenu devra donc s'imposer plus de privations que le grand pour satisfaire à ses devoirs de citoyens. Cela est incontestable, mais ne prouve que cette vérité banale, que le riche n'est pas pauvre. Quand deux hommes sont inégalement riches, inégalement savants, inégalement habiles ou forts, ils obtiendront des résultats inégaux; mais est-il donc nécessaire, indispensable que les résultats soient égaux? Il est impossible de le soutenir, car la nature n'a pas voulu de l'égalité, elle est l'inégalité même. Hommes inégaux, animaux de même espèce inégaux, plantes de même variété inégales; les qualités, caractères, talents, aspirations, etc., diffèrent de l'un à l'autre. L'égalité n'est nulle part. Pas même dans le service militaire, dit-on.

Depuis quelques années on fait de cette inégalité générale (on pourrait même ajouter : et absolue) des hommes un usage inattendu, celui de constater l'identité des malfaiteurs, quand ils sont récidivistes, il s'agit de l'*anthropométrie* (voy. le mot dans la 3e édition de notre *Diction. d'administration*). Or, le fonctionnaire chargé de ce service ne mesure que les dimensions du corps et de certains membres, il ne peut même pas toujours tenir compte de l'âge, du sexe, de la santé, de la beauté, de l'éducation, de la nationalité, etc., de l'individu. Il ne peut mesurer ni ses qualités intellectuelles, ni ses dispositions d'ordre moral (prévoyance, persévérance, etc.); ni les données sociales : richesse, famille, relations et mille autres... L'inégalité étant aussi générale, on pourrait presque dire voulue par la nature, car c'est la condition du progrès, comment songer à *causer une égale souffrance*, abstraction faite de ce que la proposition : l'État cause intentionnellement une souffrance, a d'absurde. Ce n'est pas pour souffrir que l'homme est un *zoôn politicôn* (1). Au contraire.

En parlant de 10 p. 100 nous raisonnons sur une hypothèse, — une hypothèse qui court les livres et se déclame dans tous les parlements, — mais une hypothèse en l'air, car les 10 p. 100 ci-dessus n'existent pas, ils sont une chimère. Cette hypothèse est établie sur la supposition qu'il y a un impôt unique sur le revenu ; or cet impôt unique n'existe pas. Ce qui fonctionne partout, c'est un système d'impôts combiné précisément pour éviter que les citoyens les moins aisés soient surchargés ; il a plutôt en vue de les dégrever, d'alléger leur fardeau.

Encore une fois, le système financier doit être combiné

(1) Ce que l'homme libre peut désirer, ce que le droit ou la politique peut accorder et assurer, c'est l'égalité devant la loi. — L'égalité des dons naturels, de la santé, de la beauté, des talents, des qualités ou vertus — et des chances — est une pure chimère, personne ne l'ignore. Et pourquoi n'en tire-t-on pas les conséquences ?

pour atteindre toutes les forces productives, grandes et petites, de quelque façon qu'elles se manifestent, mais sans jamais en réduire l'efficacité. Ces forces sont en nous, mais très inégalement réparties. Heureux l'homme bien doué, il mettra du beurre sur son pain ! N'est-ce pas au bien-être matériel que visent toutes les belles phrases des socialistes et de leurs protecteurs? L'argument principal de Lassalle, en parlant aux ouvriers, n'était-ce pas celui-ci : Voyez vos concitoyens, il y en a qui ont plus de jouissance que vous; il faut vous en procurer autant?

On dira : Que parlez-vous de dons naturels, est-ce que tous les riches ont acquis eux-mêmes leur fortune? Sans doute, non; quelques-uns en ont hérité, mais l'héritage est comme un immeuble par destination, en d'autres termes, la propriété et l'hérédité se tiennent comme les deux côtés d'une médaille. Du reste, existe-t-il au monde un homme en état de donner une bonne raison pour justifier que la fortune acquise par Pierre père n'aille pas à Pierre fils, mais soit transmise de préférence à Paul, ou encore que l'État s'en empare et la détruise en la distribuant parmi les amis et les soutiens de la puissance du jour? Nous demandons en attendant une raison seulement plausible, la moindre petite raison acceptable... où est-elle? N'a-t-on pas vu mille fois, d'ailleurs, que lorsque l'héritier était indigne de la fortune qui lui échéoit, il se rendait justice et n'avait rien de plus pressé à faire que de la « manger »? Mais Proudhon n'avait pas tort en s'écriant que le socialisme c'est l'envie ; seulement l'envie se trouve un peu partout, même chez le grand seigneur territorial vis-à-vis du capitaliste, qui a même exprimé sa haine, en votant des mesures contre la Bourse.

Il nous semble cependant que ces grands propriétaires ne se prononceraient pas pour l'impôt progressif, et cela nullement parce qu'ils ne seraient pas assez « opferbereit »

(prêts à tous les sacrifices) pour ne pas vouloir porter leur part des charges publiques et au delà, mais seulement parce qu'ils sont les ennemis de l'arbitraire (ce n'est peut-être qu'un prétexte, mais il est bon). Or, la proportion peut seule fournir une assiette logique, égalitaire, indiscutable, elle constitue une règle générale : tout le monde acquittera 1, 2, 3, etc., p. 100, voilà ce qui est clair, tandis que la progression établit des classes différentes, elle fixe pour chacune un taux spécial et consacre l'inégalité. Pour les uns ce sera 1 p. 100, pour les autres 2 p. 100, 3 p. 100, etc., et la gradation ne suivra pas une règle logique, indiscutable, fondée sur une loi naturelle, mais elle sera fixée d'après une appréciation impartiale ou partiale, selon les passions du moment. Que parlons-nous d'impartialité! la partialité est avouée, certains auteurs déclarent expressément vouloir user ou abuser de la répartition progressive pour diminuer les fortunes qu'ils trouvent trop grosses. En présence de cet aveu, il n'est plus permis de faire la moindre concession à l'impôt progressif, car on sait que les partis politiques ne ménagent rien; ce qu'un individu n'oserait pas faire, le parti le fera, car il n'a pas de responsabilité, et pour lui, son salut prime tout. Or de l'arbitraire n'on en veut à aucun prix, on s'en méfie et on a le droit de s'en méfier. On dira plutôt : *dura lex, sed lex*, et cette expérience date de loin, car on lit dans la Bible que lorsque Dieu envoya un prophète au roi David pour lui demander comment il voulait être puni de son péché, par la peste ou par une guerre malheureuse, il répondit : J'aime mieux tomber entre les mains de Dieu qu'entre les mains des hommes. On se soumet à la nature des choses plus volontiers qu'à l'arbitraire (1).

N'insistons pas, car il suffit, pour clore le débat, de citer

(1) Ce sentiment (*Samuel*, II, chap. XXIV, verset 14) est aussi vieux que la politique.

l'opinion d'un des plus éminents partisans de l'impôt progressif, M. le prof. Ad. Wagner, *Traité des finances*, t. II, § 377, qui déclare que si l'on admet la propriété individuelle, l'impôt proportionnel est inattaquable; on ne peut proposer l'impôt progressif que si l'on est disposé à s'en servir pour remanier les fortunes. Et en effet, si l'on maintient bas ou lent le taux de la progression, elle produira peu, car le nombre des riches est très faible, le jeu n'en vaudra pas la chandelle, on aura transgressé la loi de la proportionnalité, on aura cédé à des passions politiques, pour un bien faible résultat ; et si l'on rend la progression rapide, elle dévorera les fortunes, ce qui, au point de vue financier, est tuer la poule aux œufs d'or. (Voy. la note p. 443.) En jetant à l'eau le blé des accapareurs on n'a jamais fait baisser le prix du pain.

On a voulu compter Ad. Smith parmi les partisans de l'impôt progressif, parce que (*Richesse des nations*, V, t. III, p. 206) il a dit ce qui suit : « Aussi un impôt sur les loyers tomberait en général avec plus de poids sur le riche (qui par vanité prend « un logement magnifique »), et il n'y aurait peut-être rien de déraisonnable dans cette sorte d'inégalité. Il n'est pas très déraisonnable que les riches contribuent aux dépenses de l'État, non seulement à proportion de leur revenu, mais encore de quelque chose au delà de cette proportion ». Ad. Smith n'a nullement songé à l'impôt progressif, il trouve — et moi avec lui — que si le riche par son ostentation s'expose à une taxe plus élevée que sa fortune ne le comporterait, il n'y a aucun mal, cet excédent d'impôt auquel il s'expose bénévolement et sciemment ne le ruinera pas. Il en aura fait le calcul, sinon tant pis pour lui. Smith se trouve pourtant bien hardi et il s'excuse : « Il n'y aurait *peut-être* rien de déraisonnable » et « il n'est pas *très* déraisonnable (mais un peu). — Qu'on n'oublie pas, du reste, que les mots changent de signification avec le temps et les circonstances, et en aucun cas le « un peu plus que la proportion » du dix-huitième siècle n'avait la moindre ressemblance avec l'impôt progressif de nos jours.

Quant à J.-B. Say, qui trouve l'impôt progressif seul juste, il raisonne toujours sur l'impôt comme un homme passionné, il en a une fausse idée et parce qu'il considère l'impôt comme arraché aux citoyens pour servir au faste d'une cour, il trouve que le riche peut mieux supporter la spoliation que le pauvre. S'il n'avait pas été passionné (1), il n'aurait pas écrit, p. 505 : « Qui oserait soutenir qu'un père doit retrancher un morceau de pain, un vêtement chaud à ses enfants, pour fournir son contingent au faste d'une cour, ou bien au luxe des monuments publics? » Pure phrase cela. Ce père dépense peut-être pour son tabac et son eau-de-vie plusieurs fois le prix d'un vêtement chaud — que souvent il n'achète pas — et le législateur a très bien fait d'imposer ces articles de luxe (le tabac et l'eau-de-vie), car c'est seulement ainsi qu'il peut faire contribuer le citoyen pauvre et peu prévoyant, mais néanmoins électeur peut-être très actif. Ce citoyen pauvre n'étant pas en état de faire des versements directs, c'est d'une façon indirecte seulement qu'on le fait contribuer aux dépenses publiques.

M. Courcelle-Seneuil, *Traité*, tome II, ne considère pas les impôts du côté théorique, c'est pour lui une question d'application. Voici comment il s'exprime (t. II, p. 206) sur l'impôt proportionnel : « Il est certain que l'application de ce principe modifie au profit des pauvres l'ordre d'appropriation par la liberté et l'échange, etc. ; que si la modification était trop profonde, elle pourrait faire disparaître les avantages qui résultent de ce mode d'appropriation. Si la progression de l'impôt était telle qu'elle pût éteindre ou diminuer sensiblement dans la population le désir de s'enrichir et d'acquérir une grande fortune, elle porterait un coup funeste et peut-être irréparable à la production. Mais si la progression était médiocre, elle compenserait à peine les avantages nombreux que l'appropriation par l'échange assure aux citoyens riches et ne découragerait personne ; elle ne rétablirait pas même l'égalité des conditions dans le concours ouvert entre les riches et les pauvres. Ainsi, l'impôt progressif peut être utile dans une certaine mesure et dangereux au delà, sans qu'on puisse dire absolument qu'il soit bon ou mauvais en principe (?) : son résultat dépend de la modération qu'on apporte dans son application, et il est

(1) Il avait été dans l'opposition du temps de Napoléon Ier, mais l'économiste doit savoir faire abstraction de la politique.

aussi facile de démontrer qu'il est excellent dans certaines limites, que d'établir qu'il serait exécrable si on les outrepassait sans mesure ». Il ne semble pas, surtout à notre époque, qu'on sera disposé à risquer l'expérience, tant de gens nous ayant promis d'en abuser. Nous citons plus loin, avec M. Cauwès, un autre passage de M. Courcelle-Seneuil.

Nous aurions voulu pouvoir donner une idée de ce que l'auteur entend par appropriation (terme dont il fait, selon nous, un trop large usage), mais l'espace ne le permet pas, nous nous bornons à citer deux passages qui sont presque des définitions du mot, t. I, p. 22 : « L'homme ne vit qu'en appropriant incessamment à son usage le monde extérieur. Le pouvoir plus ou moins grand que possède une société ou un individu de satisfaire cette nécessité de son existence constitue son état de *richesse* ou sa richesse » ; page 202 : « L'objet des études de l'économie politique, lorsqu'elle s'occupe de l'appropriation des richesses, n'est autre que l'homme lui-même, considéré dans ses habitudes et dans les motifs qui déterminent sa volonté, soit lorsqu'il produit, soit lorsqu'il consomme. Elle sait que cette volonté est libre, mais qu'elle obéit invariablement (quand elle est sous l'empire de la raison) à la règle générale : » obtenir la plus grande satisfaction au prix du moindre travail possible, « et chaque fois que l'homme s'écarte de cette règle, c'est qu'il se trompe. » C'est nous qui avons ajouté la parenthèse.

Proudhon n'a jamais été favorable à l'impôt progressif. En 1845, dans les *Contradictions économiques*, et en 1861, dans sa *Théorie de l'impôt*, il qualifie ce système d'hypocrisie, de contradiction et d'injustice. Il motive longuement sa manière de voir et dit entre autres choses (p. 211) : « Je dis d'abord que ce système est une pure hypocrisie, une lâche et honteuse transaction, parce que, à moins d'enlever au riche la portion entière de revenu qui dépasse la moyenne proportionnelle, déduction faite de la moyenne de l'impôt, la progression ne changera pas de direction ; elle ne se retournera pas contre le riche, elle se réduira à un léger adoucissement en faveur du pauvre. » Et p. 219 : « Ainsi, l'impôt progressif se résout, quoi qu'on fasse, en une défense de produire, en une confiscation, à moins que ce ne soit, pour le peuple, en une mystification. Ce serait l'arbitraire, sans limite et sans frein, donné au pouvoir sur

tout ce que le droit moderne a affranchi des atteintes du pouvoir, la liberté, le travail, l'industrie, l'invention, l'échange, la propriété, le crédit, l'épargne, si ce n'était la plus folle et la plus indigne des jongleries » (ce passage se trouve aussi dans le *Système des contradictions*, chap. VII, t. I, p. 276 et s.). Bien que Proudhon soit dans le vrai, nous ne voudrions pas signer chacune de ses propositions, car il a parfois sa propre logique.

M. J. Chailley (*l'Impôt sur le revenu*. Paris, 1884, dit, p. 408) : « Toute la théorie de l'impôt progressif repose sur deux idées fausses : la première, c'est que chacun doit contribuer aux charges de l'État, non pas proportionnellement à sa fortune, mais dans une mesure de sacrifice égale ; la seconde, c'est que l'impôt progressif est d'une grande productivité. » C'est beaucoup dire en peu de mots.

M. Cauwès (*Précis*, t. II) examine assez à fond la question de l'impôt progressif. Citons seulement quelques passages : p. 485 : « De fait, en théorie et dans l'application, l'impôt progressif n'est autre chose qu'une violation de la propriété. Pour que l'État pût fixer des taxes graduées à des taux différents d'après les fortunes, il faudrait supposer que la propriété privée dérivât de sa toute-puissance ; mais il n'en est rien, et son seul titre au prélèvement de l'impôt, c'est la nécessité sociale de couvrir les dépenses collectives. Or chacun doit y contribuer sur ses facultés, en vertu de la présomption dont nous avons parlé. » (C'est une approximation.)

Et plus loin (p. 486) : « Ayant ainsi défendu l'impôt proportionnel contre les critiques dont il est l'objet, il importe de prendre l'offensive contre l'impôt progressif, de prouver qu'il viole le principe de justice et qu'il est contraire aux intérêts économiques de la société. La première preuve est déjà à moitié faite : par la progression on opère sans aucune cause un déplacement de richesse, car qu'est-ce autre chose que de faire payer plus aux uns dans le but de faire payer moins aux autres ? Y a-t-il possibilité d'éviter cette partialité injuste ? Si plusieurs publicistes l'ont pensé, d'autres, partisans de l'impôt progressif, à notre avis plus clairvoyant, ne se sont pas fait illusion : « L'impôt général sur tous les revenus, et propor-« tionnel à la part de chacun, est le seul qui n'altère en rien « l'appropriation des richesses » (dit M. Courcelle-Seneuil, *Traité*, t. II, p. 205). Si cela est vrai, la question de justice est résolue.

Mais « l'impôt peut être progressif sans être spoliateur », nous dit M. Jos. Garnier (*Traité des fin.*, p. 68) et, pour le prouver, il distingue deux espèces d'impôts progressifs : l'un en progression rapide et illimitée ; l'autre en proportion lentement progressive et modérée ; et il donne à celui-ci, le seul dont il prenne la défense, afin d'éviter toute confusion avec le premier, le nom de *progressionnel.* »

M. de Parieu est d'avis (*Traité des impôts*, I, p. 34), que l'impôt progressif a pour but de niveler les fortunes et pour effet de décourager le travail. « La société, ajoute-t-il, a certes le droit de pourvoir à ses besoins, en demandant une contribution à tout bénéfice et à tout revenu ; mais elle nous paraît excéder sa mission en s'efforçant de comprimer l'essor de la richesse individuelle et en demandant à un citoyen pour une propriété, parce qu'il a déjà acquis une certaine somme de richesse, plus qu'elle ne demandait à un autre pour une propriété identique. » Et plus loin (p. 35) : « L'impôt progressif nous paraît donc reposer sur une fausse notion des relations de l'État avec la fortune privée et le travail des citoyens, et s'il a pu en être fait chez quelques peuples modernes des applications qui n'aient pas produit de graves inconvénients, c'est parce que l'extrême modération de la pratique a en quelque sorte pallié les conséquences du principe. »

M. Baudrillart, dans son *Manuel*, p. 469, dit : « L'impôt progressif fait de l'équité à la manière dont les communistes l'entendent, et non à celle dont les économistes ont coutume de la comprendre généralement ; pour mieux dire, ce n'est pas de l'équité qu'il fait, c'est du nivellement. »

M. P. Leroy-Beaulieu, *Traité de la sc. des fin.*, t. I, p. 145, s'exprime ainsi : « Après avoir passé en revue les opinions des écrivains que l'on invoque à l'appui de l'impôt progressif, il est temps de démontrer combien cette théorie est vaine et fausse. Nous nous étonnons qu'elle puisse être professée par des économistes ; car elle est simplement sentimentale et n'a aucune base rationnelle.

« Où va-t-on prendre cette idée que l'État soit tenu (1) de demander par l'impôt un sacrifice strictement égal à tous les citoyens ? Est-ce que rationnellement l'impôt ne doit pas être

(1) On ne dit pas que « l'État est tenu », mais « le contribuable a le devoir ».

réparti de telle façon que chacun paye strictement le juste prix des services qu'il reçoit et la juste part qui lui incombe dans les dettes de la société? Que dirait-on d'un boulanger, d'un épicier ou d'un marchand quelconque qui voudrait faire payer sa marchandise non pas un prix uniforme pour la même qualité et la même quantité d'objet, mais à un prix qui s'élèverait selon la fortune de l'acheteur?... Il ne s'agit nullement pour l'État d'infliger des sacrifices plus ou moins égaux aux individus, mais bien de recouvrer de chacun d'eux le juste prix des services rendus et leur juste part dans les intérêts et l'amortissement de la dette nationale. »

« Ainsi la théorie de l'impôt progressif n'est pas rationnelle... Cette théorie est en outre dangereuse, parce que, partant du principe de l'égalité de sacrifice, elle a une tendance invincible à vouloir corriger les inégalités sociales; il y a là un entraînement qui est fatal... L'impôt progressif est arbitraire (1)... » — Ce système porterait d'ailleurs les plus riches à la fraude ou à l'émigration, on en a vu des exemples en Suisse.

J. Stuart Mill n'est pas très favorable à l'impôt progressif. Avec ses tendances sentimentales et socialistes, il aimerait assez pouvoir exercer une influence sur le nivellement des fortunes, notamment en réduisant les successions, mais l'impôt progressif lui semble avoir trop d'inconvénients pour être recommandé (livre V, ch. II, § 3), il préférerait l'exemption de tout impôt accordée aux petits revenus, système qui se défend plus aisément. Cairnes, Jevons, Sidgwick et d'autres économistes anglais ne semblent pas avoir abordé la question. En revanche, elle a beaucoup été traitée en Allemagne, comme nous allons voir.

Hock, *Die öffentlichen Abgaben*, etc. (Les impôts et les dettes, Stuttgart, 1863), se prononce, p. 77, contre l'impôt progressif. Il trouve qu'il n'existe pas de raison juridique pour justifier la progression, et en effet, le seul argument qu'on puisse mettre en avant est celui des socialistes, tendant au nivellement des fortunes. D'ailleurs, si la progression n'a pas de limite,

(1) Nous avons sous les yeux plusieurs brochures dans lesquelles des mathématiciens prétendent avoir trouvé des formules qui font disparaître tout arbitraire. C'est une grossière illusion. On trouvera aisément une progression régulière, mais ce qu'on ne trouve pas, c'est le moyen de forcer le législateur d'adopter la bonne progression, ses passions lui feront préférer la mauvaise.

elle finira par absorber toute la fortune, et si elle a une limite, ceux dont la fortune la dépasse seront injustement favorisés.

Bergius, *Grundsätze der Fin. Wiss.* (Principes de la science des finances, Berlin, 1871), trouve, p. 409, qu'en exemptant de toute taxe un minimum de revenu, mettons 750 francs, l'impôt progressif doit être rejeté, il ne serait plus qu'un impôt sur l'assiduité au travail, sur l'habileté, sur l'économie, etc. Toutefois l'exemption de ce minimum doit être complétée par des droits sur les consommations de luxe, car, dit l'auteur (et nous avons rencontré les mêmes vues chez d'autres économistes allemands), si on dispense un contribuable de payer des impôts sur ce minimum, il faut aussi qu'il emploie ce minimum exclusivement à l'achat d'objets de première nécessité; s'il lui convient de faire des dépenses de luxe, qu'il paye les impôts y relatifs.

M. Roscher, *System der F. W.* (Système de la science financière, Stuttgart, Cotta, 1886), § 48 (p. 188), s'efforce de concilier les opinions opposées, en donnant alternativement raison aux uns et aux autres. L'impôt progressif sur le revenu est utile pour rétablir l'équilibre rompu au détriment du pauvre par les contributions indirectes; mais il est dangereux, car on peut en abuser pour niveler les fortunes. Il cite comme ayant été favorable à l'impôt progressif dans le dix-huitième siècle : Rousseau, Condorcet, Montesquieu, Frédéric II (des littérateurs, dit M. Leroy-Beaulieu avec raison); en revanche, Turgot (qui, en ces matières, valait plus qu'eux quatre) était contre, il a écrit en marge d'un projet d'impôt progressif : « Il faut exécuter l'auteur et pas le projet. » M. Roscher cite aussi, p. 192, un jugement de Röderer (*Journal politique*, I, 217), qui reflète, selon M. R., l'opinion de l'Assemblée législative (1). M. Roscher reproche à la progression de ne pas

(1) Pour éviter la double traduction qui pourrait légèrement modifier le sens du texte français, j'ai prié mon savant ami M. le bibliothécaire Julien Havet de vérifier la citation : en voici le texte original : « On ne saurait mettre en doute l'incompatibilité de l'impôt progressif avec aucun régime social, » dit Röderer dans son *Journal d'économie politique, de morale et de politique* (Paris, an V, in-8°, p. 216 à 226) en rendant compte d'un ouvrage de Jollivet, que M. Roscher connaît également. La publication de Jollivet m'a paru digne d'être examinée de près, et je l'ai parcourue sans retard.

Voici le titre complet de ce petit ouvrage qui parut en 1793 chez le libraire Dupont, 14, rue de Richelieu, dans la maison qu'occupe actuellement la li-

pouvoir offrir une échelle (tarif, etc.) généralement acceptable. Ce point constitue un véritable péril social dans les démocraties, où les prolétaires ont la majorité et considèrent les riches comme des ennemis hors la loi. L'auteur admet tout au plus ce qu'on appelle une dégression, c'est-à-dire une échelle *proportionnelle*, avec réduction du taux pour les moins riches. (Il existe une pareille échelle descendante pour l'income tax en Angleterre et pour l'impôt mobilier à Paris.) Il trouve qu'on peut aussi corriger l'échelle proportionnelle en exemptant de tout impôt un minimum de revenu.

Nous avons déjà cité M. A. Wagner. Selon lui, il y a deux systèmes de répartition (*Finanzwissenschaft*, t. II, § 397, etc.) : « Si vous êtes partisans de la propriété individuelle conformément à l'organisation sociale actuelle, vous devez être pour l'impôt proportionnel (avec la liberté de l'améliorer, tant qu'il vous plaira) ; si vous croyez avoir le droit de modifier le droit de propriété, de niveler les fortunes, adoptez l'impôt progressif, car l'instrument est bon. » M. Ad. Wagner ne cache pas qu'il aimerait bien refaire la société.

M. Eisenhart a publié, en 1868 (Berlin, Kortkampf), un livre estimé qui a pour titre : *Die Kunst der Besteuerung* (l'art de l'Imposition). C'est p. 105 et suiv., qu'il touche à la question de l'impôt progressif. Au fond, il est contre, mais il pense

brairie Guillaumin : *De l'impôt progressif et du morcellement des patrimoines*, par J. B. M. Jollivet, ex-député de l'Ass. législ., dir. gén. des hypothèques. Cet opuscule (96 pages) commence ainsi :

P. 1. *Objet et définition de l'impôt progressif.*

« Le but ou l'intention de l'impôt progressif étant d'apporter des limitations au droit de propriété, et à l'exercice des facultés industrielles, afin, *s'il est possible*, ou de prévenir le danger de leur influence, ou de procurer à la société une plus grande masse de bonheur et de prospérité.....»

L'impôt progressif n'est pas une mesure financière, elle est plutôt politique ou socialiste, révolutionnaire même. Voyons maintenant p. 93.

Des effets de l'impôt progressif sur l'amour de la patrie.

« Je t'assomme si tu montres ta fortune, » voilà le langage de l'impôt *progressif*. Chaque individu devra donc se garder de la montrer, et pour mieux la dérober à tous les regards, il la disséminera de tous les côtés ; il l'enfouira dans la terre, ou bien elle deviendra dans ses mains l'instrument le plus actif de corruption, sans laisser après elle aucune trace dont l'impôt puisse se saisir... » (placement à l'étranger, etc.).

Reproduisons enfin les deux dernières lignes de l'opuscule, p. 96.

« Ainsi donc, en dernière analyse, *c'est le vautour déchirant ses propres entrailles.* »

Röderer ajoute, p. 225 de son compte rendu, que cet impôt est « une loi agraire déguisée ».

que si l'on exemptait un minimum de revenu, ce qui dépasse ce minimum, le revenu libre (*das freie Einkommen*), pourrait être considéré comme éminemment imposable. Or si l'on fixe ce minimum non imposable à 100, un revenu de 200 est imposé à la moitié de son montant, un revenu de 300 aux deux tiers, de 400 aux trois quarts, en réduisant toujours l'ensemble du revenu de la somme de 100 francs. Ainsi, plus le revenu total s'élève, moins est sensible la défalcation opérée, et plus reste grande la proportion de ce revenu qui est touchée par l'impôt. Il résulte de ce procédé une véritable progression, comme le montrera le tableau qui suit. Supposons le taux de l'impôt à 5 p. 100 des revenus.

	Le REVENU TOTAL ÉTANT DE :	REVENU LIBRE ou CAPITAL IMPOSABLE.	MONTANT de L'IMPOT.	EN TANT P. 100 du REVENU TOTAL.
I.........	200	100	5	2 1/2
II........	300	200	10	3 1/3
III.......	400	300	15	3 3/4
IV........	500	400	20	4
V.........	1.000	900	45	4.50
VI........	10.000	9.900	495	4.95
VII.......	100.000	99.900	4.995	4.995

Voilà une progression anodine et dont il n'est pas aisé d'abuser. On pourra sans doute aller au delà de 100 (francs, florins, dollars, livres sterling), mais si l'on va trop loin, l'impôt cesse d'être productif. On trouvera peut-être des combinaisons qui permettront d'employer le mot sans donner la chose, mais c'est là un danger plus grand qu'on ne pense. Il faut être dénué d'intelligence et d'expérience sociale — ou un traître — pour nier l'influence des mots. Et cette influence et mille fois plus désastreuse que bienfaisante.

La société de « Politique sociale », qui s'est réunie pour la première fois en 1872, avec l'intention de réformer la société, a adopté un procédé de travail qui n'a pas été sans produire quelques bons résultats : on chargeait plusieurs membres, représentant chacun une nuance d'opinion différente, de traiter une question à l'ordre du jour et de présenter des solutions. Pour 1873, on posa quatre questions relatives à l'impôt personnel (impôt général sur le revenu), et l'une de ces questions

concerne l'impôt progressif. Deux publications parurent, en 1873 à Leipzig, librairie Duncker et Humblot; l'une est intitulée : *Die personal Besteuerung*, et renferme cinq Mémoires ou « avis » (*Gutachten*), ceux de MM. Nasse, Held, Gensel, comte de Wintzingerode et C. Rœssler. Ce dernier se prononce contre; le comte de W. laisse la question indécise (1); les trois autres n'en veulent que dans les limites où il est nécessaire d'égaliser les charges des riches et des pauvres, ces derniers étant lésés par les contributions indirectes (2). La deuxième publication, chez le même éditeur, en 1874, est de M. Fr.-J. Neumann et a pour titre *Die progressive Einkommensteuer* (l'impôt progressif sur le revenu).

On aura deviné que M. Neumann est partisan de l'impôt progressif; cependant, il est beaucoup plus modéré qu'on pourrait le penser, d'après ses publications où les vues sont parfois un peu trop originales; nous serons même plus d'une fois de son avis. Ainsi, p. 99, il déclare que la progression ne doit pas avoir pour but le nivellement, l'impôt n'est pas fait pour cela. Puis, en cas d'impôt extraordinaire, il ne veut pas, comme Held, que la répartition rapproche le riche du pauvre (tende à égaliser les situations); M. Neumann exige que les situations restent les mêmes. Plus loin, p. 112-113, il analyse aussi très succinctement les opinions des adversaires de l'impôt progressif : Hermann, Wolowski, Roscher, Schmoller, Rau, Umpfenbach, Stein. — Nous aurions pu allonger de beaucoup cette liste et en présenter une autre des partisans de la progression, mais aucun homme n'étant infaillible, nous recherchons des arguments plutôt que des noms, je n'admets pas le vote sur une question scientifique.

M. Neumann cite quelques objections contre l'impôt progressif et les réfute. Il ajoute p. 146 : « Deux seules objections sont importantes, d'abord qu'il manque un taux fixe, inatta-

(1) Il dit : « Puisque la Prusse a déjà adopté la progression, la discussion est oiseuse, l'affaire est entendue. » — Pas pratiquement, car si la *Classensteuer* est à 2 p. 100 et l'impôt sur le revenu à 3 p. 100, c'est plutôt sur le papier qu'en fait. Le noble comte oublie-t-il l'influence des mots... et celle des « principes! »

(2) C'est ce qu'on n'a jamais établi par des chiffres sérieux. Les chiffres sérieux doivent représenter la réalité. La plupart des publicistes supposent toujours que le pauvre dépense (par suite d'un miracle) autant que le riche. D'autres publicistes présentent, au contraire, les impôts indirects comme un moyen de rectifier l'assiette des contributions directes.

quable de progression, de sorte que rien ne limite l'arbitraire; et puis que dans des temps troublés il fournirait une arme commode pour détruire la propriété. » Dans ses développements il cite (p. 149) avec une approbation limitée par une réserve le mot de Thiers : « La règle pour tous, ni plus ni moins que la règle ; autrement il n'y a plus que confusion... Vous allez voir, en effet, naître un arbitraire immense, incalculable, uniquement parce qu'on est sorti de la règle, *quelque dure qu'elle puisse être*, mais une règle qui soit stable, fixe et qui ne nous rende dépendants de personne. » La réserve ne s'applique qu'aux mots soulignés, il pense que l'arbitraire lui-même est bien vu, s'il nous débarrasse d'une injustice bien cuisante. M. N. penserait-il au fameux mot : « La légalité nous tue ? « Il revient (p. 150) sur les dangers que l'impôt progressif peut causer à certaines époques ; nous demandons alors : comment peut-on le proposer? Ignore-t-on la puissance du précédent? Ignore-t-on que le premier pas seul *coûte?* Qu'il suffise de tendre le petit doigt au diable pour qu'il ait bientôt le corps entier? Ces proverbes ont été formulés par l'expérience!

§ 4. — Incidence de l'impôt.

Le législateur sait toujours qui sera le contribuable nominal, mais il ignore souvent qui sera le contribuable réel, qui payera effectivement l'impôt; en d'autres termes, le législateur ne gouverne pas l'incidence de l'impôt, il tombera parfois ailleurs qu'on l'aurait voulu. C'est que la plupart des contribuables ont une tendance innée, presque inconsciente, à se débarrasser de leurs charges fiscales, du moins en partie ; il est vrai que personne n'est prêt à accepter leur fardeau, il y a lutte sourde, le plus généralement souvent instinctive, aussi, et pour en sortir vainqueur il faut être favorisé par les circonstances. Ce qui complique l'affaire, c'est qu'il y a des incidences indirectes prévues par le législateur; ce dernier charge quelquefois un marchand, pour ainsi dire, de percevoir l'impôt, en le faisant avancer la somme qui sera due par les consommateurs, ses

clients. Ici, le consommateur est le contribuable visé par la loi, c'est aussi le contribuable habituel ; mais parfois, lorsque la marchandise imposée est très offerte et peu demandée, l'impôt peut rester, contrairement à l'intention du législateur, à la charge du marchand. C'est une incidence imprévue, la répercussion attendue n'a pas eu lieu. On voit que l'incidence de l'impôt est une question importante, car il est nécessaire que le législateur se rende compte de l'effet réel du mode de répartition des charges. Il est essentiellement conforme à la justice et à tous égards dans l'intérêt du pays que les charges soient également et rationnellement réparties.

Nous venons de voir qu'il y a une répercussion voulue par le législateur et une répercussion qu'il ne désire pas, mais qui est opérée par le contribuable quand il peut. Distinguons les deux cas et parlons d'abord de la répercussion voulue.

La répercussion voulue est celle des impôts de consommation et de quelques autres contributions indirectes. Les marchands des denrées imposées sont institués comme percepteurs des taxes de consommation ; l'État avait besoin d'eux comme intermédiaire, car : 1° l'impôt n'est dû qu'en cas de consommation, et l'État ne peut pas savoir quand chaque contribuable consommera la denrée imposée pour envoyer percevoir l'impôt ; 2° il n'aurait d'ailleurs pas pu entretenir assez de percepteurs, l'impôt de consommation s'acquittant le plus souvent par très petites fractions, elles en sont imperceptibles isolément. Aussi de tout temps l'État aimait mieux avoir affaire aux marchands qu'aux consommateurs ; c'est seulement pour les monopoles qu'il se mettait parfois en rapport direct avec le public.

Les marchands, cela est prévu, augmenteront leur denrée du montant de l'impôt, et le consommateur, en

payant le prix majoré, acquitte ou rembourse l'impôt. C'était bien le consommateur que le législateur avait visé.

Cette répercussion voulue, prévue, se réalisera-t-elle toujours? Nullement. Le plus souvent, sans doute, le contribuable visé est atteint, la preuve en est fournie par le grand succès que les impôts de consommation ont presque partout, succès qui a généralement pour cause la modération du législateur. Mais lorsqu'il lui arrive de trop demander, une partie des contribuables est obligée de s'abstenir, et pour les denrées non consommées le marchand reste chargé de l'impôt. On peut dire que c'est là une « répercussion en arrière » (*Ruckwälzung* (1). Du reste, la chose n'est pas aussi simple que l'on croit. Supposons que le sucre soit surchargé d'impôts, on s'en abstiendra plus ou moins, mais en même temps aussi du café et du thé, deux autres denrées imposées. Il se présente aussi d'autres combinaisons : il se peut, par exemple, qu'un grand amateur de café et de sucre aime mieux se priver de vin que de café, et dans ce cas c'est l'impôt sur le vin qui souffrira de l'impôt sur le sucre. (Nous faisons allusion à un fait dont nous avons été témoin.)

Relativement aux impôts de consommation, le législateur fiscal tient à ce que le contribuable nominal se décharge sur le contribuable visé, le consommateur. Le succès financier est à ce prix. Mais il y a des contributions indirectes dont l'incidence le préoccupe moins. Il a bien prescrit que le débiteur (ou acheteur) paye le timbre des quittances, mais si c'est le créancier (ou vendeur) qui paye, cela lui est indifférent. (Quand l'offre l'emporte, c'est elle qui acquitte l'impôt.) Il y a aussi des contributions indirectes, généralement celles qui sont proportion-

(1) Le mot répercussion n'a pas la clarté des mots *Wälzung*, *Abwälzung*, *Rückwälzung*, rouler (une chose) d'un côté ou de l'autre : en avant, en arrière, plus loin, etc.

nelles à la somme imposée (impôts de mutation à titre gratuit et droits de succession) qui ne glissent pas des épaules du contribuable visé sur celles d'un autre, elles restent sur celles auxquelles elles étaient destinées. Les impôts de mutation qui s'appliquent aux ventes sont cependant assez mobiles et il se peut que le titulaire parvienne à s'en débarrasser.

C'est la repercussion non voulue qui est le grand sujet de préoccupation du législateur fiscal, comme de l'économiste financier, et elle s'applique surtout aux contributions directes. Généralement, on désire ici que le contribuable nominal supporte lui-même réellement la charge. Et on a raison, car l'impôt doit se répartir rationnellement, uniformément, régulièrement, entre tous les contribuables, et ce but ne peut être atteint que si le pouvoir central s'en mêle, pour faire la part réfléchie de chaque classe et de chaque individu en mettant obstacle aux irrégularités. Or, le contribuable n'est pas touché de cette sollicitude du pouvoir central ; s'il peut se débarrasser de l'impôt, il n'y manque pas.

Il y a plusieurs manières d'échapper à l'impôt par le moyen de la répercussion ; nous allons indiquer les plus usuelles :

1. Le moyen le plus fréquent consiste peut-être à augmenter le prix de la denrée du montant de l'impôt ; mais on ne peut élever les prix que pour les marchandises très demandées.

2. Si le contribuable ne peut pas majorer le prix de ses produits, il cherchera à en réduire le prix de revient, il pourra rentrer ainsi dans le montant de l'impôt. Il peut aussi augmenter sa production, ses taxes se répartiront alors sur un plus grand nombre d'objets et chaque objet en supportera une fraction moindre.

3. Si la charge est trop lourde et ne peut pas être réper-

cutée ou passée à un autre, le contribuable pourra essayer de modifier ses productions, de changer de profession. Toutefois, de pareils changements sont des cas extrêmes, ils sont beaucoup plus rares ou difficiles que l'on semble croire, car on ne change pas l'emploi d'un capital sans subir des pertes.

4. Le consommateur se décharge d'un impôt en se privant de l'objet imposé ; il est vrai qu'il y a des objets dont on ne peut pas se priver tout à fait, alors on s'en prive partiellement.

5. On traite comme une forme de l'incidence de l'impôt ce qu'on a nommé « l'amortissement de l'impôt ». Il s'agit d'une taxe permanente ou à peu près, imposée à un bien (terre ou valeur mobilière) productif de revenu. Le revenu étant diminué d'autant, l'acheteur futur de la terre ou de la valeur payera ces biens en proportion : il capitalisera l'impôt et réduira d'autant le capital d'achat. En pareil cas, ce n'est pas le propriétaire actuel qui se débarrasse de l'impôt, mais le propriétaire future qui n'aura pas à le payer, c'est le précédent propriétaire qui l'amortit à ses frais, ce qui est une incidence non voulue. Si cette terre, ou les valeurs, sont très demandées, alors le précédent propriétaire évite cette perte causée par l'impôt.

Quelques publicistes ont pensé que la répercution avait du bon, en ce qu'elle corrigeait les défauts de l'assiette ou de la répartition de l'impôt. C'est ce qui avait fait dire à Canard : « Tous les vieux impôts son bons, tous les nouveaux mauvais », mais il vaudrait peut-être mieux penser que l'habitude rend tous les maux supportables. Au fond la répercussion peut aussi bien déranger une bonne répartition que corriger une mauvaise ; elle est, en tout cas, capricieuse, incalculable dans ses effets et ne doit pas être évoquée légèrement.

Ajoutons que certains impôts n'admettent pas la réper-

cussion. Les impôts directs s'y prêtent peu, l'impôt sur le revenu peut-être pas du tout ou seulement dans des cas exceptionnels. Nous ne pouvons pas énumérer ici les circonstances qui facilitent ou rendent difficile la répercussion des impôts directs ; on trouvera sur ce point des indications dans les Traités des impôts ou des finances. Les impôt de consommation sont toujours répercutés, les droits ou taxe individuelle (péages) le sont moins souvent, les objets fabriqués par l'État sous le régime du monopole ne donnent aucune occasion à répercussion.

Ad. Smith (liv. V, ch. II) passe en revue les impôts qu'il connaît, et cherche à établir quels impôts restent à la charge du contribuable visé par le législateur ou passent sur les épaules d'un autre. Par exemple, § II, il dit : « Des impôts sur le produit de la terre, sont, dans la réalité, des impôts sur la rente du sol ou fermage ; et quoique l'avance en soit primitivement faite par le fermier, ils sont toujours supportés en définitive par le propriétaire. » La taxe sur les maisons, sur les portes et fenêtres tend à faire baisser le loyer, c'est donc le propriétaire qui la paye. Le profit (art. 2), c'est-à-dire la part du bénéfice qui excède les intérêts, ne doit pas être directement imposé, car, « le plus souvent, elle n'est rien de plus qu'une compensation très modérée des risques et de la peine d'employer le capital, seulement, si le législateur impose le profit, c'est en définitive le consommateur qui le paye. Ajoutons qu'Adam Smith n'est même pas favorable à l'impôt sur les intérêts, qui est pourtant un revenu net obtenu sans peine comme la rente du sol. Si l'on impose les intérêts du capital, on s'expose à voir émigrer ce dernier, car c'est le seul moyen de se débarrasser de la charge. Un peu plus loin, Smith est d'avis qu'un impôt sur les salaires cause la hausse de ces derniers, ce qui indique leur répercussion sur le patron, qui, dans certains cas, le repousse sur les épaules des consommateurs.

Ricardo pense aussi que l'impôt sur les salaires est finalement supporté par le patron ; il ajoute : « Nous avons déjà vu qu'un impôt sur les objets de première nécessité en faisait hausser le prix et était suivi de la hausse des salaires (Ricardo,

œuvres, p. 102). Relativement aux maisons, Ricardo dit (p. 151) : « Un impôt sur les maisons peut tomber sur le locataire, sur le propriétaire du terrain (1) ou sur le propriétaire du bâtiment. Dans les cas ordinaires, il est à présumer que c'est le locataire qui payera l'impôt en dernier résultat, comme il le paye immédiatement. » Au chap. xv intitulé : *Des impôts sur les profits*, nous trouvons les propositions suivantes : « Les impôts sur les choses qu'on nomme, en général, objets de luxe, ne tombent que sur ceux qui en font usage... Des impôts sur les choses de première nécessité n'affectent pas les consommateurs seulement à proportion de la quantité qu'ils en peuvent consommer, mais souvent au delà. Un impôt sur le blé, ainsi que nous l'avons déjà remarqué, affecte le manufacturier non seulement en proportion du blé que lui et sa famille peuvent consommer, mais cet impôt change encore le taux des profits du capital et, par conséquent, il porte sur le revenu. » Nous renvoyons pour le reste aux *Principes* de Ricardo (p. 153) ; mais on voit déjà que selon lui presque chaque impôt subit sa loi particulière.

L'auteur du commencement de ce siècle qui a exercé l'influence la plus durable sur la théorie de l'incidence, c'est Canard, *Principes d'économie politique* (1801). C'est un mémoire couronné par l'Institut de France en 1801 (2). Nous allons en résumer la pensée fondamentale : Le travail de l'homme se divise en deux parties : 1° le travail nécessaire et 2° le travail superflu. Ce dernier s'accumule et devient la source des jouissances de rentes. Il y a trois sortes de rentes : la rente foncière, provenant du travail agricole et des mines ; la rente industrielle, qui est le résultat d'un travail appris ; et la rente mobilière, qui est le produit net du commerce. Quiconque dispose d'un travail superflu et désire le changer en rente, cherche à acquérir la source de rente qui lui promettra le plus fort revenu, et par suite de la concurrence ainsi éveillée, il s'établit une certaine égalité entre les trois sources. C'est l'équilibre des avantages qui serait, selon l'auteur, le fondement de l'économie politique.

(1) En Angleterre on vend le plus souvent une terre pour cent ans, et l'acheteur se fait construire une maison sur un pareil terrain.

(2) Voici le sujet du concours : « Est-il vrai que, dans un pays agricole, toute espèce d'impôt retombe sur le propriétaire foncier ? » (p. 171). Canard n'a pas de peine à démontrer que *non*.

L'impôt, s'il ne doit pas être une charge pour le contribuable et peser sur son bien-être, ne peut être assis sur le travail nécessaire, ni sur le travail nécessaire pour entretenir les sources de revenu, mais par le travail superflu fourni par ces sources. Il en résulte que les personnes qui ne disposent pas du travail nécessaire (pour l'entretien de la vie), comme les ouvriers, ne peuvent pas payer d'impôt.

Or tout impôt dérange l'équilibre des avantages produits par les sources de rente, même quand on en fait une taxe de consommation. Lors d'un échange de matières imposées, il se produit ainsi un certain déplacement de l'impôt, une répercussion, soit que les deux parties se partagent la charge de l'impôt, soit qu'il s'établisse une autre combinaison. L'assiette primitive de tout impôt se trouve ainsi dérangée, mais lors même que le vendeur a ainsi pu se débararsser entièrement ou partiellement de l'impôt, il s'en ressent toujours plus ou moins, car, d'un côté, une part de l'impôt reste toujours à sa charge, et de l'autre, le renchérissement de la denrée causé par l'impôt fait toujours diminuer la vente. Canard est d'avis que l'effet de l'impôt s'égalise sur l'ensemble des contribuables : « L'impôt que l'on perçoit sur une branche d'industrie, dit-il p. 168, ressemble à la saignée que le chirurgien fait au bras ; la veine qu'il a piquée n'est pas plus appauvrie de sang après l'opération que toutes les autres parties du corps. Il en est de même du gain que l'impôt soutire d'une branche ; le gain des autres branches vient tout à coup y affluer pour rétablir l'équilibre. » Dans la société l'effet niveleur ou régulateur est plus lent à se réaliser, il faut du temps et des luttes, et ce qui est curieux, l'introduction d'un nouvel impôt, ou la suppression d'un ancien produisent la même perturbation dans l'équilibre finalement établi, d'où il suit « que tout vieil impôt est bon, et tout nouvel impôt est mauvais ».

Canard a eu beaucoup de partisans ; en France Thiers (dans son livre sur la propriété) en était le plus éminent.

J.-B. Say a de toutes autres opinions. Ouvrons son *Traité*, III, 10 (p. 517) : « Supposons toutes ces contributions payées par ceux à qui l'autorité les demande, on aurait tort de croire qu'elles retombent définitivement sur les payeurs. Plusieurs de ceux-ci ne sont pas les véritables contribuables ; la contribution n'est pour eux qu'une avance qu'ils réussissent à se faire rembour-

ser, plus ou moins complètement, par les consommateurs des choses qu'ils produisent. Mais la différence des positions établit de fort grandes irrégularités dans cette espèce de remboursement. Pour en juger, voici les faits généraux qu'il faut prendre en considération.

« Lorsque l'impôt payé par les producteurs d'une marchandise en élève le prix, le consommateur de cette marchandise paye une partie de l'impôt. Si la marchandise ne renchérit pas, l'impôt est payé par les producteurs... Tout renchérissement d'un produit diminue nécessairement le nombre de ceux qui sont à portée de se le procurer, ou du moins la consommation qu'ils en font... (p. 518). L'impôt, dans ce cas, porte donc en partie sur ceux des consommateurs qui persistent à consommer, malgré le renchérissement, et en partie sur les producteurs, qui ont fait une moins grande quantité de produit et qui, l'impôt déduit, se trouvent l'avoir donné à plus bas prix, à raison d'une demande moins vive... Parmi tous les producteurs d'un même produit, les uns peuvent plus aisément que les autres se soustraire à l'effet de l'impôt (p. 520). Le capitaliste dont les fonds ne sont pas engagés dans cette affaire les retire et les place ailleurs si l'on ne peut pas lui payer le même intérêt, ou si le payement de ce qu'on lui doit devient plus précaire. L'entrepreneur peut, dans certains cas, liquider et porter ailleurs son intelligence et ses travaux ; mais le propriétaire foncier ou le capitaliste, dont les capitaux ne peuvent se dégager promptement, n'ont pas le même avantage... »

Dans une note, p. 518, Say insiste sur le danger de principes trop absolus en matière d'incidence, non sans viser Canard, qu'il a attaqué plus directement à un autre endroit.

Jos. Garnier, *Traité des finances*, p. 38, s'exprime d'une façon analogue : « Un impôt étant donné, sur qui retombe-t-il en dernière analyse ? Il n'a pas été fait, et il ne pouvait pas être fait de réponse satisfaisante à cette question, qui est insoluble dans sa généralité. » Il croit cependant, avec Ricardo et d'autres (p. ex. Proudhon), qu'*à la longue*, les impôts retombent sur le consommateur.

M. de Parieu (*Traité des impôts*, I, p. 65) dit de son côté : « Tout en reconnaissant la solidarité étendue entre les divers membres d'une société à l'égard de certains impôts, nous croyons qu'il en est d'autres dont l'incidence est circonscrite,

et au sujet desquels il est possible de poser quelques règles fixes... L'impôt reste, au moins immédialement, à la charge de celui qui le paye, si l'objet sur lequel il est assis n'est pas susceptible de restriction (réduction de la consommation). Il est rejeté en tout ou partie sur d'autres contribuables, si l'objet sur lequel il est assis est susceptible de restriction; et la répercussion de l'impôt est en raison même de la facilité de cette restriction. Si celui sur lequel l'impôt est réfléchi (rejeté) est à son tour en état de resserrer la jouissance à l'occasion de laquelle il reçoit le contre-coup de la taxe, il neutralisera en partie l'effet de la répercussion de l'impôt en la rejetant, soit sur le contribuable primitif, soit sur d'autres. » M. de Parieu développe ensuite ces principes et les applique aux impôts.

J.-St. Mill est d'avis (*Principles*, V, ch. III, § 1, etc.) que l'impôt sur la rente du sol et l'impôt sur le profit (intérêts et bénéfice) restent à la charge du contribuable nominal, et qui l'est ainsi réellement. Quant au salaire, il faut distinguer : les travailleurs dont les professions exigent un savoir et une habileté exceptionnels, dont la rémunération est par conséquent élevée, supportent généralement eux-mêmes la contribution qui leur est imposée, bien qu'ils réussissent souvent à en mettre une partie à la charge de ceux pour lesquels ils travaillent; les travailleurs ordinaires, les ouvriers, feront supporter leurs impôts à leurs patrons, qui les considéreront comme des frais de production.

M. Sidgwick, *Principles*, 2e édit., p. 571 et suiv., expose que l'impôt de consommation tombe généralement sur le consommateur, et l'impôt sur le revenu, sur le titulaire de ce revenu; mais il pense de beaucoup d'autres impôts directs ou indirects qu'il serait difficile de les faire tomber sur les contribuables qu'on aurait en vue. Il cite quelques exemples :

1. Un impôt sur une classe de personnes ayant un caractère non économique (impôt sur les juifs, sur les catholiques), serait toujours payé par les individus de cette classe.

2. Il en est de même d'un impôt relativement léger sur le revenu. S'il est trop lourd, il peut causer de l'émigration, diminuer les mariages, renchérir le travail qualifié. Le travail ordinaire repousserait la charge et le ferait finalement supporter par le patron.

3. Il est des taxes qui sont moins répercutables que le légis-

lateur pourrait le désirer, il s'agit d'objets plus ou moins précieux dont la quantité est limitée. Par exemple, il se pourrait qu'on vende un tableau de Raphaël sans pouvoir passer à l'acheteur l'impôt porté par ce tableau.

4. Lorsqu'une taxe spéciale est imposée à la terre, il faut examiner les divers cas qui peuvent se présenter pour savoir, quand il y a, et quand il n'y a pas répercussion.

5. Une taxe proportionnelle imposée aux terres ou aux maisons, a tantôt l'effet d'une taxe sur les produits et tantôt l'effet d'une taxe sur les instruments, dans les deux cas, on peut les classer parmi les impôts sur la production. L'auteur range dans cette classe aussi les droits (péages) dont il a été question plus haut (t. II, p. 407).

Parmi les auteurs allemands nous mentionnerons en première ligne M. Helferich, de l'Université de Munich, qui inséra, en 1846, dans la *Zeitschrift f. d. g. Staatswissenschaften* de Tubingue, un article sur un nouvel impôt projeté dans le grand duché de Bade, un *impôt sur le capital*. Hâtons-nous de dire que la chambre badoise, où la proposition a été faite pour la première fois en 1819, n'est en rien précurseur de feu Ménier, elle n'établissait pas un principe, mais un simple expédient pour attirer dans le giron du fisc quelques professions (p. ex. les prêteurs de capitaux) qui avait eu la chance de rester hors de son étreinte. Nous aurions encore autre chose à dire sur cet impôt, mais nous devons rentrer dans la question.

En discutant le projet de loi de 1846 (la discussion est encore instructive aujourd'hui) M. Helferich se demande : *quid* de la répercussion, car, dit-il, l'incidence joue un rôle important en matière d'impôt. Il examine donc les effets probables d'un nouvel impôt qui surchargerait les contribuables. Qu'en résulterait-il pour la propriété foncière (*Zeitschrift*, 1846, p. 312 et s.) ? Si le fisc surchargeait un immeuble, il est improbable que le contribuable actuel pût se débarrasser du fardeau, il le garderait même en vendant le domaine, car l'acheteur (sauf en cas de nécessité exceptionnelle) défalquerait du prix une somme égale à la capitalisation de l'impôt. Supposons maintenant qu'on ait surchargé un établissement industriel ; si la surcharge est faible, l'établissement la supportera, ne jugeant pas qu'elle vaille les efforts nécessaires pour s'en débarrasser ; si elle est forte, elle peut causer un changement

de profession, si ce n'est tout de suite, ce sera dans la génération suivante. Au bout d'un certain temps, la concurrence ayant diminué, le prix du produit haussera, et cette hausse permettra de passer l'impôt au consommateur. M. Helferich examine encore quelques autres cas et arrive à la partie originale de son travail.

Combien de temps faut-il pour que les effets d'une perturbation causée par l'introduction d'un nouvel impôt soient compensés et que l'équilibre se rétablisse entre les affaires? Voilà ce qu'il faudrait pouvoir savoir. Or le temps nécessaire pour établir les compensations (par les répercussions) diffère selon l'importance de l'impôt et selon que la liberté des transactions rencontre plus ou moins d'entraves dans le pays. « En ce qui concerne spécialement l'impôt sur le capital projeté (en Bade), pour déterminer s'il peut être considéré comme conforme à la justice, il faut avoir une opinion sur cette double question, ou qu'une compensation s'est déjà établie entre les affaires, ou que les bénéfices de l'industrie se sont égalisés de nouveau depuis la dernière introduction d'impôt, en un mot, si la situation s'est régularisée, ou si les inégalités créées alors existent encore, et que le nouvel impôt sur le capital ne peut être considéré que comme un simple complément du système financier, destiné à combler une lacune récente. Celui qui croit l'équilibre rétabli ne peut admettre que le nouvel impôt sur le capital soit réclamé par la justice, il le tient même pour évidemment injuste, puisque sur le terrain nivelé des affaires il fait naître de nouvelles inégalités; mais celui qui ne croit pas encore le niveau rétabli peut accepter le nouvel impôt comme un complément nécessaire. »

M. Helferich se demande ensuite si la perturbation causée il y a trente ans par l'introduction des nouveaux impôts s'est résolue en une nouvelle égalité; il répond que le travail a commencé, mais qu'il est loin d'être achevé. L'auteur justifie son avis par des considérations tirées des circonstances locales; ce qui nous intéresse, c'est seulement cette assertion, *qu'après trente ans le travail de compensation est loin d'être achevé.*

Le baron de Hock (*Die öffentlichen Abgaben u. Schulden* : les impôts et les dettes, Stuttgart, 1863) est un de ceux qui ont le plus contribué à l'élucidation de la question de l'incidence. Nous lui emprunterons quelques idées. D'abord celle-ci : la

répercussion a lieu dans plusieurs directions, qu'il est plus facile de désigner en allemand qu'en français. Il y a d'abord (p. 96) la *Fortwälzung* (1), répercussion en avant, c'est-à-dire au consommateur; puis la *Rückwälzung*, répercussion en arrière, quand le consommateur n'accepte pas la hausse du prix causé par l'impôt, et que celui-ci reste à la charge du marchand; enfin la *Abwälzung*, qui répond à l'évasion de l'impôt, soit par la diminution des frais soit en exportant les marchandises (2), et, ce que l'auteur ne mentionne pas, en s'abstenant de consommer la denrée imposée. Ces distinctions ont été acceptées par les savants allemands, la langue s'y prêtant (3).

Rappelant les théories de Canard (v. plus haut) et de son disciple allemand von Prittwitz (*Theorie der Steuern u. Zölle*, 1842), Hock se prononce également en faveur de la « stabilité des impôts », parce que le nouveau est toujours plein d'inconnu; il cite aussi Thünen (*Isol. Staat*, I, p. 348), qui dit, « avec raison » que « l'inégalité ou la défectuosité (*Unzweckmässigkeit*) des impôts est un moindre mal que leur trop grande mobilité ». Il admet aussi que la répercussion des impôts finit par produire la compensation, mais l'équilibre ainsi établi est instable et dépend de la moindre oscillation du marché (p. 108). Il n'est pas même sûr que cette compensation s'opère toujours dans le sens de la justice. Et plus loin il ajoute : « On ne peut pas admettre non plus qu'au commencement des répercussions qu'il provoque, un impôt a été toujours moins justement réparti qu'à la fin du mouvement, car il faudrait supposer alors qu'à chaque changement la répartition devient plus juste, ce qui est difficile à soutenir. Il est même possible que les changements de répartition s'opèrent dans un sens qui l'empire. Il n'est pas sûr non plus que l'époque de repos qui suit le mouvement, et qui indique l'achèvement de la compensation, soit toujours meilleure que l'époque du mouvement; ce dernier est quelquefois un initiateur de progrès, il tient

(1) *Wälzen*, rouler, éloigner en tournant et retournant; *Walze*, rouleau, cylindre. Le terme général est *überwälzen*, que nous traduissns très souvent par répercuter. *Fort*, en avant (ou, plus loin); *rück*, en arrière; *ab*, de (éloigner de soi). M. Wagner (II, § 389), ajoute *weiter* (plus loin), *weiterwälzen* (le répercuté répercute).

(2) Les marchandises exportées ne sont généralement pas soumises à l'impôt.

(3) Bien des gens ignorent que la langue est très sérieusement notre collacollaboratrice pour toutes les matières où la réflexion joue un grand rôle.

aussi mieux compte des changements divers qui s'introduisent dans le pays. »

M. Roscher, *System der Finanzwissenschaft*, 1886, § 42, s'occupe plus particulièrement de l'influence des capacités individuelles sur l'incidence de l'impôt. La chose, en effet, ne va pas toujours toute seule; il y a souvent lutte entre vendeur et acheteur, et c'est le plus fort (souvent le plus fort dans l'intelligence des affaires) qui l'emporte. Sans doute le genre d'affaires a son influence, on débarrasse moins aisément un champ qu'une pièce d'étoffe des impôts qu'on met à leur charge. Il est évident aussi que celui des deux, de l'acheteur ou du vendeur, qui est le plus pressé de vendre ou d'acheter, est économiquement le plus faible et ne peut rien répercuter. Ce sont les ouvriers les moins rétribués qui sont le moins en état de faire hausser le salaire pour se débarrasser d'un impôt. Du reste, le goût populaire, la mode, ont, en matière de répercussion, une influence très grande et souvent imprévue si l'on veut acheter quand même! Et § 43. Un des modes les moins gênants de la répercussion, c'est qu'un objet de luxe ne change pas de prix par suite de l'impôt, mais devient plus petit (mesure réduite, ou aussi il perd en qualité s'il est d'un usage fréquent)... Cependant, en général, la répercussion doit être considérée comme une chose fâcheuse, qui augmente les désagréments causés par le nouvel impôt; en tout cas, la modification de l'incidence est une opération lente et souvent accompagnée de maux très sensibles.

M. Wagner passe pour celui qui, dans son *Traité des finances*, t. II, § 389 et suiv., a le mieux et le plus complètement exposé la théorie de l'incidence de l'impôt, sans innover autant que d'habitude, ce qui est, dans l'espèce, plutôt un éloge qu'une critique. J'aurais une réserve à faire relativement au mot qui échappe à l'auteur, au § 388, où il suppose que le législateur ne se préoccupe pas de l'incidence, laissant la charge tomber où elle veut. C'est une grave erreur, dans la plupart des cas le léglslateur cherche à maintenir le fardeau sur l'épaule où il a été posé par la loi, mais neuf fois sur dix il ne réussit pas. Il désire réussir, mais la force des choses l'emporte toujours sur les sentiments.

L'exposé de la théorie de M. le professeur Ad. Wagner ne nous fournira guère du nouveau, aussi résumerons-nous autant que possible. L'auteur adopte la terminologie de

Hock (1), et comme nous venons de l'expliquer, nous pouvons nous en servir, il y a quelque utilité à employer ici ces termes techniques, ils contribuent à faire ressortir les nuances.

(§ 390 du *Traité* de M. W.) Règles de la « Ueberwälzung » (ce mot comprend tous les genres de répercussions ou Wälzung).

A. *Abwälzung* (évasion de l'impôt). La seule sorte d'évasion que l'auteur envisage est celle où le contribuable sait tellement perfectionner sa production qu'il sent moins la charge : 100 francs d'impôts sur mille objets sont moins sentis que 100 francs sur cinq cents objets. Lorsque l'impôt a cet effet, il est bienfaisant (§ 391).

B. *Fortwälzung* (le vendeur passe l'impôt à l'acheteur). M. Wagner pose ici cette règle : que le premier contribuable peut d'autant plus facilement répercuter, passer à un autre l'impôt, qu'il peut réduire l'offre, de sorte qu'une offre moindre se trouvera en face d'une demande qui est restée la même. Il ne faut pas prendre trop à la lettre cette réduction de l'offre, il ne s'agit, au fond, que d'une hausse de prix; mais l'acheteur, on le sait, ne veut pas en entendre parler, et pour le forcer, il faut pouvoir lui dire : Si vous ne voulez pas, je ferme boutique. D'un autre côté, la hausse du prix réduit aussi le nombre des acheteurs, et pour pouvoir soutenir les prix, il faut pouvoir réduire la production, ou menacer de la réduction (Il me semble que la rédaction de M. W. n'a pas, cette fois, sa clarté habituelle) (§ 392).

C. *Rückwälzung* (l'impôt reste à la charge du vendeur). Ce mode de répercussion a lieu lorsque l'impôt cause une réduction de la demande, sans que l'offre ait diminué. L'étendue de l'abstention du consommateur dépend de différentes circonstances, avant tout du degré de nécessité attribuable à la denrée (on ne peut guère se passer de pain, il faut l'acheter à tout prix), puis pour les objets de moindre nécessité ou de luxe, le consommateur jouit d'une certaine latitude s'il existe des succédanés. L'auteur entre dans quelques détails, mais pas assez pour que sa pensée soit toujours claire.

D. *Weiterwälzung* (répercussion aux deuxième ou troisième degrés). Par exemple : l'importateur d'une marchandise paye un droit d'entrée, et vend sa marchandise en gros, en majorant

(1) Hock a été directeur au ministère des finances et ensuite président de la Cour des comptes en Autriche.

le prix du montant des droits. Le négociant revend les produits à des détaillants en se faisant rembourser le droit; le détaillant vend au consommateur, qui de son côté le rembourse à son tour. M. Wagner n'admet cependant pas, avec M. L. de Stein, que tous les impôts se répercutent; il insiste sur la différence qu'il y a entre les différents cas et les nombreuses circonstances qui peuvent se présenter (§ 393).

Il résume ainsi l'étude que nous venons d'analyser succinctement (§ 395) : « La répercussion a, en effet, fréquemment lieu, mais non sans difficultés quelquefois invincibles. Il n'est pas possible de prévoir à l'avance les effets de cette tendance, ni de les déterminer toujours après coup. Il n'est donc pas possible de garantir qu'une mauvaise répartition de l'impôt se corrigera toute seule avec le temps. On ne saurait donner la préférence à de vieux impôts relativement à des nouveaux, en soutenant que ces vieux impôts ont eu le temps de se régulariser, car on ne serait pas en état de faire la preuve de cette régularisation. Il ne faut pas être trop optimiste sous ce rapport, on doit toujours s'efforcer, dès le début, de donner aux impôts la forme la plus conforme à la justice et aux principes de l'économie politique » (cela va sans dire, personne ne compte sur l'incidence, puisqu'on ne peut pas la prévoir avec certitude, mais l'habitude atténue bien des maux).

Pour terminer, nous allons donner les titres de trois monographies sur l'incidence des impôts; nous ne croyons pas devoir les analyser, quelque intéressantes qu'elles soient, chacune dans son genre, nous serions dans la nécessité de nous répéter sans utilité, et en tout cas de trop étendre le chapitre. Deux de ces écrits sont en allemand, l'un est en italien :

Josef Kaizl : *Die Lehre von der Ueberwälzung der Steuern* (Théorie de l'incidence des impôts). Leipzig, Duncker et Humblot, 1882.

G. von Falck : *Kritische Rückblicke auf die Entwickelung der Lehre von der Steuerüberwälzung* (Coup d'œil critique sur le développement de la théorie de l'incidence des impôts depuis Ad. Smith). Dorpat, Schnackenburg, 1882.

Maffeo Pantaleoni : *Teoria della traslazione dei tributi* (Théorie de l'incidence des impôts). Rome, A. Paolini, 1882.

CHAPITRE XXXII

L'ASSISTANCE ET LA PRÉVOYANCE

L'assistance — publique et privée — est du domaine de l'économie politique parce qu'elle est un mode d'acquisition d'objets nécessaires à la vie. L'immense majorité des hommes se procurent ces objets par le travail ou par l'échange, c'est-à-dire d'une manière onéreuse, en payant, mais un nombre assez grand de personnes les obtiennent gratuitement, par pur don. Une partie de ces personnes, femmes, enfants, vieillards, sont les membres d'une famille dont le chef produit des biens ou jouit de rentes, celles-là nous devons les considérer comme prenant part à la production, car le chef de la famille travaille pour elles ; mais il en est d'autres pour lesquelles nul ne travaille, et qui ne travaillent pas elles-mêmes, nous parlons des malades, des infirmes et des individus sans ressources; ces personnes-là ne pourraient pas vivre si elles ne recevaient l'assistance publique, ou des secours privés, en un mot, si la charité n'avait soin d'elles.

Sur l'obligation de cette assistance, comme sur toute chose relativement à laquelle le sentiment et la raison peuvent entrer en conflit, les opinions diffèrent ; les gens qui se laissent guider par leur sentiment soutiennent l'affirmative, ceux qui consultent de préférence la raison, la négative. Ces derniers sont d'avis qu'en dehors des préceptes de la religion, rien, sinon notre bon cœur, ne nous

oblige à venir en aide à notre prochain. Nous devons faire abstraction ici des préceptes religieux, parce que les personnes qui leur accordent de l'autorité les considèrent comme des prescriptions émanant d'une puissance supérieure qui est hors et au-dessus de l'humanité, prescriptions qui ne peuvent agir que sur le sentiment, tandis que nous désirons connaître et nous avons la tâche de communiquer ici les enseignements de la science, qui sont ceux de la raison. Or, aucun de ceux qui se sont prononcé d'une manière générale en faveur de l'assistance obligatoire n'ont pu donner des arguments scientifiques à l'appui de leur doctrine, ils se sont contentés d'affirmer, en y ajoutant parfois quelques phrases éloquentes qui n'émeuvent que leurs partisans.

Au fond, nous nous demandons s'il vaut la peine d'entrer en discussion sur l'obligation de l'assistance, puisque nous sommes sûr d'avance de conclure en faveur de sa nécessité, comme l'ont fait presque tous ceux qui ont abordé la matière ; mais si les hommes de cœur en viennent toujours là, il est très utile — pour celui qui enseigne c'est même un devoir strict — d'écouter aussi la raison, quitte à ne pas prendre ses enseignements à la lettre, car le sentiment ne le permettrait pas. Or la raison démontre que si notre voisin commet des fautes dont les conséquences le font souffrir, aucune loi naturelle, divine, humaine, ne peut nous obliger à souffrir à sa place. Pierre s'est amusé à séduire Pierrette, et l'abandonne ensuite : sommes-nous tous tenus d'avoir soin de son enfant? La raison dirait nettement *non*, mais le sentiment lui met la main sur la bouche pour l'empêcher de parler. Nous ne croyons pas que cette intervention sociale, certaine et prévue, soit salutaire à l'humanité ; il faut toujours laisser parler la raison, le sentiment n'en fera pas moins à sa tête, il est coutumier du fait, seulement, il y mettera un certain ordre, une

certaine prudence, de la modération, ce qui lui permettra d'ailleurs de mieux atteindre le but, à la satisfaction générale.

On ne saurait être, en effet, responsable d'un mal qu'on n'a pas pu empêcher, dénué, comme on l'était, d'action sur les hommes et les choses qui l'ont commis. N'est-ce pas cela qu'on appelle : « force majeure », l'excuse universelle ? Paul a assassiné ; va-t-on décapiter la société ou l'État qui auraient dû protéger la victime, et qui l'auraient effectivement protégée s'ils avaient pu ? Nullement ; Paul a commis le crime, c'est lui seul qui est rendu responsable. Parmi ceux qui tombent dans la misère, il en est beaucoup qui sont la cause directe de leurs souffrances et qui doivent en porter la responsabilité ; toutes les législations sur les pauvres en tiennent compte dans une certaine mesure (par exemple en déclarant leur devoir du travail et (1) non des secours, mais dans la pratique on ne peut pas toujours exécuter les préceptes de la raison pure, car il s'agit de rapports entre les hommes, et même de passions, les forces les moins disciplinables. Ainsi, une des causes les plus fréquentes de la misère sont les mariages prématurés, inconsidérés. Les enfants viennent, et l'on n'a pas de quoi les nourrir, et s'ils réussissent néanmoins à grandir, ils se font concurrence sur le marché du travail et contribuent à réduire le salaire au minimum. Voilà, quoi qu'en disent les gens soumis au respect humain et qui flattent une sensiblerie malsaine, la vraie cause du mal, qu'on ne voit pas ou qu'on ne veut pas voir, c'est que les hommes sont à l'étroit dans bien des pays, on se sent les coudes, on se gêne, et on n'est pas toujours de force pour lutter ; voilà

(1) Cela ne veut pas dire qu'on reconnaît le *droit au travail*. Parce qu'il vous a plu de venir au monde sans ma permission, il faut que je vous fasse faire une table ou des souliers dont je n'ai pas besoin. Vous dites : J'ai droit à l'existence, je puis me borner à répondre en disant : prouvez-le en gagnant votre vie ; c'est donner à entendre qu'il faut se rendre utile.

le point de départ d'une bonne partie de la misère dont on se plaint, celle qui aplanit la voie au socialisme.

Or, est-il possible d'exercer une influence directrice sur les mariages, peut-on empêcher les rapports illégitimes et la naissance d'enfants naturels? Peu de personnes le croient, et nous en doutons pour notre part. De plus, la loi et la société ont-elles assez d'influence sur les hommes pour les empêcher d'être paresseux, ivrognes, débauchés, ou seulement imprévoyants et dénués d'ordre? Personne ne l'admet. Il est donc évident que ce ne saurait être un devoir social, et encore moins légal (inspiré par la raison) de venir indistinctement en aide à tout ceux qui souffrent; ce ne peut être, tout au plus, qu'un devoir moral (inspiré par le sentiment) et qui ne confère aucun *droit* à celui qui est l'objet de notre pitié (1). C'est ce point purement théorique, la non-obligation, que nous désirons établir, et nous le croyons établi par ce qui précède. Ce point se trouve corroboré par les fâcheux résultats de l'assistance publique. Là où la charité légale est introduite, elle fait plus de mal que de bien. Nous ne parlerons pas des grosses sommes qu'elle coûte, mais on a des exemples que l'impôt à payer est si lourd, qu'il fait passer des assistants dans la classe des assistés. C'est la charité légale qui fait naître le paupérisme, c'est-à-dire la pauvreté professionnelle et héréditaire, elle produit ce genre particulier de corruption qu'on constate chez les hommes qui se croient en droit d'être pauvres ou « à la charge de la paroisse ». La grande industrie n'a aucun rapport avec le paupérisme; une crise industrielle peut multiplier les gens qui ont besoin d'un secours, mais c'est pour la durée de la crise; ce n'est pas une pauvreté à vie, et la pau-

(1) La pitié, en secourant un malheureux, lui relève le moral par l'intérêt qu'on lui montre; l'assistance publique est toujours froide et souvent dégradante. Le pauvre qui croit que le secours lui est dû, est par cela même un homme dégradé.

vreté n'est pas une profession, comme chez les *paupers*, terme qui suffit pour indiquer que la chose vient d'un pays d'assistance obligatoire.

Ainsi, point de charité légale qui donne un droit à chacun de réclamer, d'exiger un secours ; que la charité reste une vertu privée, qu'elle soit exercée même par des associations, et que l'assistance, surtout communale (qui est la plus rapprochée de l'indigent), vienne compléter les bonnes œuvres des particuliers et en combler les lacunes, afin que dans un pays civilisé aucune souffrance réelle, et surtout imméritée, ne reste sans soulagement, voilà, il nous semble, à quoi il faut tendre, et voilà aussi ce qu'on peut réaliser.

C'est en effet aux communes qu'incombe, selon l'opinion à peu près générale, l'exercice de l'assistance publique, parce qu'elle est plus près du malheureux, le voit souffrir, et peut intervenir sans délai; ce qui n'empêche pas l'État et les provinces d'aider les communes au besoin. Partout aussi on distingue trois catégories de nécessiteux :

1° *Ceux qui ne peuvent travailler.* — Ce sont les plus intéressants, les malades, les infirmes, les enfants, les aliénés, etc. Il s'agit de les secourir efficacement, dût-on s'imposer des sacrifices.

Ce qu'on a appelé le darwinisme, et ce qu'on désigne plus clairement par le principe de la sélection (la conservation des forts et l'élimination des faibles) n'a rien à voir en cette affaire. La charité n'empêche pas la sélection d'agir dans les limites de son fonctionnement, car nous soulageons plutôt que nous ne guérissons; puis la nature agit dans les profondeurs inaccessibles où la vie, la santé et la maladie s'élaborent, et non sur la surface où se montrent seulement les symptômes. Du reste, nous ne sommes pas obligés de seconder la nature dans ses tendances et ses œuvres; nous devons la dominer, la diriger selon nos vues,

et si elle prétend les contrecarrer, la combattre. Nous sommes quelquefois vaincus dans cette lutte, mais combien de fois avons-nous eu le tort de nous y engager inconsidérément? Si les hommes se réunissent en sociétés et fondent des États, c'est pour mieux se défendre contre toutes les causes ambiantes de destruction et pour se faciliter l'avancement dans la voie du progrès.

2° *Ceux qui voudraient bien travailler, s'ils avaient de l'occupation.* — Ils sont plus particulièrement nombreux aux temps de crise. En ces moments, les autorités publiques prennent souvent des mesures exceptionnelles pour procurer du travail aux ouvriers qu'afflige un chômage forcé. C'est rarement le bon, le vrai travail qu'on est en état de leur offrir, c'est une occupation souvent mal retribuée qui y supplée; mais elle donne l'indispensable, et elle ne doit pas donner davantage, afin que chacun se hâte de reprendre sa besogne régulière, aussitôt que faire se pourra.

Dans les temps ordinaires, le nombre des inoccupés est faible, et une bonne organisation professionnelle suffit pour leur procurer du travail ou un secours momentané.

3° *Ceux qui ne veulent pas travailler.* — On doit traiter sévèrement les paresseux, les vicieux; on ne doit pas les nourrir sans travail, en tout cas leur alimentation doit être moins bonne que celle qu'ils pourraient se procurer en travaillant régulièrement. Dans plusieurs pays le vagabondage est puni comme un délit.

L'organisation de l'assistance publique n'est cependant pas toujours à la hauteur de ce que la civilisation peut faire. Il n'est pas bien sûr qu'elle soit plus parfaite dans les pays où, comme en Angleterre, en Allemagne, en Danemark, l'assistance est obligatoire. Mais tous les pays ont une organisation quelconque de l'assistance, c'est une des tâches de l'administration sur lesquelles on peut consulter

les livres excellents de Gérando, Watteville, L. de Stein, baron de Reitzenstein, Emmighaus, etc. ; la bibliographie de cette matière remplirait un volume, car elle traite surtout de l'application, qui n'entre pas dans notre cadre.

Il est un point, cependant, que nous pouvons et devons faire ressortir, c'est qu'il existe un moyen très efficace de diminuer les charges de la pauvreté, pour ceux qui la subissent, comme pour ceux qui le soulagent, c'est de stimuler la prévoyance des masses, de la faciliter et de l'encourager le plus possible, tâche qui incombe aux individus comme aux sociétés, aux établissements publics, à l'État. Il existe déjà de nombreuses institutions créées pour ce but, tout le monde les connaît, et il suffit de les énumérer : caisses d'épargne, sociétés de secours mutuels, caisses de retraite pour la vieillesse, assurances de toutes sortes : rappelons même les associations dites coopératives de crédit, de consommation, de construction et autres. Nous croyons que, simples particuliers ou autorités publiques, quiconque s'occupe de propager ces institutions fait du bien. La manière d'organiser ces institutions peut et doit varier selon les circonstances; l'essentiel est de gagner l'adhésion de ceux qui doivent s'exercer à la prévoyance et en profiter. On peut agir par l'exemple, par la persuasion et aussi en rattachant quelque avantage *actuel* à la qualité de membre d'une institution de prévoyance.

On dit que les masses ne sont pas prévoyantes parce qu'elles gagnent peu, et elles n'ont pas de quoi mettre de côté; eh bien, non, ce n'est pas la vrai raison, celui qui veut épargner coupera une noisette en deux, il y a d'ailleurs peu de personnes qui n'aient quelque petite habitude coûteuse et peu nécessaire, considérée néanmoins comme dépense indispensable. Non, la cause du manque de prévoyance n'est pas physique, elle est morale, l'avenir ne leur paraît pas assez proche, *un* tiens leur paraît toujours

préférable à *deux* tu l'auras, un plaisir actuel leur compense toujours une souffrance future ; c'est pour cette raison que nous voudrions conférer un avantage actuel aux prévoyants, le livret de la caisse d'épargne devrait servir de pièce authentique, de témoins dans certains cas ; la chose est à trouver. Tous les imprévoyants ne seraient pas guéris ainsi, car l'imprévoyance est aussi une affaire de tempérament.

On sait d'ailleurs que les défauts et les vices qui causent la pauvreté empêchent aussi beaucoup d'ouvriers d'être prévoyants. En somme, la majorité ne l'est pas. La question est de savoir si l'on peut justifier l'emploi de la coercition contre les récalcitrants. Nous penchons pour l'affirmative. Mais comment l'exercer ? Il y a peut-être un moyen. Puisque ces imprévoyants veulent nous forcer à les secourir dans leur vieillesse (et ils nous forceraient rien qu'en s'adressant alors à notre pitié), qu'est-ce qui peut nous empêcher de les forcer aujourd'hui de mettre de côté de quoi acquérir une pension de vieillesse? C'est nous éviter une charge et à eux une humiliation. Ajoutons que l'effort ne serait pas bien grand. Celui qui mettrait de côté, dès sa jeunesse, 10 centimes par jour, aurait une assez satisfaisante retraite à soixante ou soixante-cinq ans. On peut toujours se passer de 10 centimes, même lorsqu'on n'a que 3 francs par jour, et si l'on gagne moins, et ne met de côté que 5 centimes, le résultat n'en est pas à dédaigner.

Ceux qui ne mettent rien de côté, que deviennent-ils dans leur vieillesse? Une charge de la charité publique. Peut-on reprocher à cette charité de s'en débarrasser en contraignant les intéressés d'avoir soin d'eux-mêmes, de penser à leurs vieux jours? Il serait plus difficile de justifier la coercition employée contre les patrons pour les forcer à verser à la caisse de retraite au bénéfice de leurs ouvriers.

Pour les versements de l'État on trouverait quelque excuse dans les inspirations du sentiment, malheureusement le sentiment a moins de prévoyance que la raison. C'est de nos jours qu'on est entré dans cette voie, et les pays qui ont adopté cette législation semi-socialiste pourraient bien être entraînés plus loin qu'ils ne l'auraient voulu. En faveur de ces mesures, ils ne peuvent faire valoir qu'un seul argument : le pays est surpeuplé, il faut employer des moyens exceptionnels pour éviter les grands malheurs qui nous attendent. Il nous paraît bien difficile de décider si le moment des moyens extraordinaires est déjà venu, mais avec l'accroissement de la population, le moment viendra sûrement (1).

Nous allons relever les opinions d'un certain nombre d'auteurs sur l'assistance publique.

Ad. Smith, liv. I, ch. x, déclare cette assistance un mal, « l'un des plus fâcheux peut-être de l'Angleterre », parce qu'elle empêche les ouvriers d'aller s'établir à d'autres localités qu'à celle où ils ont un droit de domicile... et d'assistance (les communes refusaient le domicile; sous ce rapport, il y a amélioration).

J.-B. Say (*Traité*, l. III, ch. VII, § 4) dit : « Beaucoup de personnes sont d'avis que le malheur seul donne des droits aux

(1) Ceux qui, en présence de l'accroissement continue de la population, parlent de réduire les heures de travail, ressemblent à un père de famille qui, lors de la naissance de son sixième enfant, réduirait la quantité d'aliments achetée jusqu'à ce jour pour la consommation de la famille. Ignore-t-on que, plus les hommes se multiplient, plus ils sont obligés de peiner pour arracher leur nourriture à la terre? La culture intensive doit remplacer la culture extensive.

On a imprimé de belles déclamations sur les machines, qui n'auraient pas diminué le travail des hommes. S'il y a du vrai dans le reproche (ce qui n'est pas sûr), à qui la faute? Le reproche implique que l'humanité est restée numériquement la même; mais cela n'est pas. Les hommes ont augmentés depuis un siècle, rien qu'en Europe, de 120 à 150 millions d'individus, et cela grâce aux machines. Les machines ont permis d'aller chercher du blé au loin et de le payer avec les produits de notre industrie. Si vous voulez réduire le nombre des heures de travail, il ne faut pas pousser à l'augmentation du nombre des bouches. En effet, chaque bouche a besoin de x heures de travail, mettons que ce soit 10 avant l'emploi des machines et 5 depuis; si la bouche a été rendue d'un goût difficile par l'élévation du *Standard of life*, il faudra 6 heures ou davantage. La conséquence est facile à tirer.

secours de la société. Il semblerait plutôt que, pour réclamer ces secours comme un droit, il faudrait que les malheureux prouvassent que leurs infortunes sont une suite nécessaire de l'ordre social établi, et que cet ordre social lui-même ne leur offrait, en même temps, aucune ressource pour échapper à leurs maux. Si leurs maux ne résultent que de l'infirmité de notre nature, on ne voit pas aisément comment les institutions sociales seraient tenues de les réparer. On le voit encore moins quand ces maux sont le fruit de leur imprudence et de leurs erreurs, et quand ces erreurs mêmes ont été préjudiciables à la société. Ainsi, l'homme qui, par son incurie et sa paresse, est tombé dans la misère, après avoir épuisé ses capitaux, est-il fondé à réclamer des secours, lorsque ses fautes mêmes privent de leurs ressources les hommes dont ses capitaux alimentaient l'industrie (p. 486)? »

C'était la raison qui parlait, mais un peu plus loin Say fait entendre la voix du sentiment (p. 487) : « En admettant même que, dans la rigueur du droit, la société, comme corps politique, ne soit pas tenue de donner des secours aux infortunés qui le sont devenus par leur propre faute ou par les infirmités auxquelles la nature seule les a condamnés, l'humanité ne saurait perdre ses droits; le seul spectacle de la souffrance est une douleur, dont une nation civilisée cherche toujours à s'affranchir... »

M. Courcelle-Seneuil (*Traité*, II, p. 275) dit : « Les indigents doivent être secourus : la morale, la religion, l'humanité l'exigent, et l'économie politique le conseille, parce que la perspective d'un abondon absolu en cas de chute pourrait introduire le désespoir dans les rangs des travailleurs, et nuire par là au développement des forces productives. L'administration des secours publics ou privés, venant d'ailleurs introduire une grande exception dans les lois ordinaires de l'appropriation des richesses, rentre essentiellement dans les études de l'économiste... » Les secours matériels, s'ils ne sont accompagnés d'un correctif, lui donnent un moyen de vivre sans travail, et lui font oublier la nécessité de travailler : ils tendent à effacer en son âme le sentiment de la responsabilité, et lorsqu'ils sont donnés habituellement, il les considère comme l'acquittement partiel d'une dette indéfinie, de telle sorte que, loin d'en être reconnaissant, celui qui les reçoit les trouve toujours insuffi-

sants. C'est ainsi que l'indigence habituelle entraîne presque toujours après elle la paresse, la pusillanimité, la dégradation morale, et que l'indigence accidentelle dégénère facilement en indigence habituelle. » M. C.-S. entre dans de très instructifs détails que l'espace ne nous permet pas de reproduire — nous le regrettons aussi pour la citation du livre de l'abbé Bautain. — Disons seulement que M. C.-S. met l'assistance publique entre les mains de l'autorité locale, se bornant à laisser à l'État un droit de surveillance.

A.-E. Cherbuliez, *Précis*, t. II, p. 301 et suiv., étudie l'indigence dans ses causes et ses effets, et, après avoir exposé les modes de l'assistance, il en étudie les correctifs, car l'assistance est un mal nécessaire, et ce mal il faut l'atténuer. Voici les vues générales de l'auteur sur l'indigence : « L'existence dans toute société civilisée d'un certain nombre d'indigents, c'est-à-dire d'individus qui ne perçoivent à aucun titre un revenu suffisant pour les faire vivre, est un fait que la science économique doit accepter comme tel, qu'elle doit expliquer, en tant du moins qu'il se rattache aux lois générales de la distribution de la richesse, mais qu'elle n'a point pour mission de décrire ou d'apprécier sous des points de vue non économiques, ni surtout de modifier, en indiquant des moyens pratiques propres à produire cet effet. Le fait de l'indigence n'en est pas moins d'une haute importance, même à un point de vue strictement économique; d'abord parce que les indigents, n'ayant aucune part dans la distribution normale de la richesse, ne subsistent que par un prélèvement opéré sur les revenus qui résultent de cette distribution, c'est-à-dire par une distribution anormale, dont les effets purement économiques sont déjà très dignes d'attention; ensuite, parce que ce revenu, n'étant pour les indigents la rémunération d'aucune coopération directe ou indirecte à la formation de la richesse, peut exercer sur les habitudes, sur l'activité, sur les dispositions morales de ceux qui le reçoivent, et aussi de ceux qui ne le reçoivent pas, une influence capable de retarder sensiblement la marche du progrès économique, en rendant de plus en plus onéreux, pour la société, le prélèvement qu'elle devra s'imposer. »

Jos. Garnier, *Traité*, nº 886, résume assez bien l'opinion générale : « La charité n'est pas un remède à la misère, mais un simple *soulagement*, et un soulagement qui, pris dans sa

généralité, est très inefficace, et peut facilement agir à son tour comme cause de misère, si la charité est faite avec inattention et inintelligence. L'expérience a démontré que toute institution charitable a toujours pour effet, dans une mesure plus ou moins grande, d'affaiblir le ressort moral, la responsabilité, la dignité, et de susciter l'imprévoyance, l'immoralité, le paupérisme. »

M. Cauwès, *Précis*, t. II (2e éd.), p. 323, après avoir démontré la nécessité de l'assistance, examine en ces termes le droit à l'assistance : « Y a-t-il un droit à l'assistance? Seuls les socialistes peuvent répondre affirmativement; en effet, le droit à l'assistance pourrait-il être autre chose que le droit de vivre au moyen du travail d'autrui? » Et l'auteur développe cette proposition. Après avoir traité de la bienfaisance publique, il entre dans d'intéressants détails sur la charité privée, et défend les économistes contre plus d'un reproche immérité.

M. Baudrillart (*Des rapports de l'Écon. pol. et de la morale*, 2e éd.) croit devoir défendre la charité publique contre la sévérité de quelques économistes, mais il n'est pas toujours heureux dans le choix de ses arguments, p. 451 : « L'assistance accordée par l'État aux nécessiteux se recommande même quelquefois comme un devoir de justice, ou du moins, d'équité. Ne doit-il aucun secours à ses serviteurs devenus infirmes à son service, ou à leurs veuves et leurs enfants en bas âge? » Mais il s'agit ici de pensions... précédées de retenues ! Continuons : « N'est-il pas parfois équitable, même lorsque la loi (d'expropriation?) ne l'y oblige point, d'accorder quelque indemnité à ceux que certaines mesures d'utilité générale viennent frapper dans leurs ressources? » Il est des dommages non prévus dans la loi, pour lesquels il est très rare qu'on obtienne une indemnité; les fonctionnaires se retranchent derrière les textes, ils ne peuvent pas; en tout cas, les personnes lésées ne voudraient pas recevoir l'indemnité comme une charité. Mais, abstraction faite de quelques taches, on trouve des idées justes, et surtout de bons sentiments dans les développements de M. Baudrillart.

M. de Molinari (*Questions d'écon. pol.*, 1861, t. I, p. 337) trouve que « l'expérience de la charité publique a donc échoué en Belgique, comme dans tous les pays où cette expérience a été faite. Il est bien constaté, chez nous comme partout, que la charité publique est chère et mauvaise; qu'elle aggrave et

qu'elle étend le mal du paupérisme, au lieu de le soulager et de le réduire. »

Dans son *Essai sur la répartition des richesses* (Paris, 1881), p. 428 et suivantes, M. Leroy-Beaulieu réunit des chiffres qui tendent à prouver que le paupérisme a perdu en intensité et en étendue. Dans son *Précis* (Paris, 1888), p. 349, il se prononce contre la charité légale, qui ne repose sur aucune idée de justice, et « pousse à l'imprévoyance et à la fainéantise ».

M. Gide (*Principes d'écon. pol.*, Paris, 1889) croit au droit à l'assistance; c'est une affaire de sentiment, car les raisons qu'il cite en faveur de ce « droit », il les réfute très bien; mais il reste fidèle au « droit » quand même. Il les réfute en rappelant (p. 579) que : 1° le droit à l'assistance tend à développer l'imprévoyance; 2° qu'il pousse à la multiplication de la population dans les classes indigentes (« On est forcé ainsi, dit l'auteur dans ses développements, de donner une sorte de prime à l'accroissement des misérables, et il se forme dans les bas fonds de la société une véritable couche de pauvres, tous inscrits sur les registres de l'assistance publique, comme les rentiers sur le Grand-Livre, se transmettant d'une génération à l'autre leurs droits en même temps que leurs vices, race méprisée, mais trop dégradée pour ne pas s'estimer heureuse de sa condition, et pour travailler jamais à en sortir »); 3° enfin, le droit à l'assistance tend à affaiblir les classes productives de la société au profit des classes improductives. Il ajoute, p. 580 : « Tout ce qu'on peut conclure de ces arguments, c'est qu'on ne saurait apporter trop de prudence dans l'organisation du droit à l'assistance publique, mais on ne saurait rien en conclure contre le droit lui-même. » Y a-t-il des arguments qui convainquent à la fois le socialiste et son adversaire?

Citons encore deux auteurs écrivant en français et relativement anciens, puisque leurs livres ont paru en 1836. L'un est le comte T. Duchâtel; dans son livre *De la Charité* (Paris, Guiraudet et Jouaust) p. 169, nous lisons ce qui suit : « La charité légale, en dispensant l'homme des vertus laborieuses et de la prévoyance, ouvre des sources de misère plus abondantes que celles qu'elle peut fermer. Comme le dit le Dr Chalmers, dont on est heureux d'emprunter l'autorité quand on parle de bienfaisance, « le mécanisme artificiel d'une assistance légale pour les pauvres, n'a d'autre effet que de déranger le méca-

nisme mieux ordonné de la nature ». La charité légale, dans son imprudence, entreprend une œuvre impossible, et elle détourne de la tâche les ouvriers plus puissants qui pourraient seuls l'accomplir. Ainsi est faite la nature humaine : promettre aux hommes de subvenir en toutes circonstances à leurs besoins, et leur garantir l'assistance, c'est encourager le vice, la dissipation, le désordre; c'est, en langage d'économie politique, instituer une prime contre l'économie, les sages calculs; enfin, la prudence dans les mariages. »

On ne s'étonnera pas, après cela, de trouver que le comte Duchâtel met le régime établi en France au premier rang, bien que M. Gide dise : « Le système français ne peut pas servir de modèle. »

L'autre auteur que nous désirons citer, c'est F.-M.-L. Naville, de Genève, qui a publié son ouvrage sur la *Charité légale* à Paris, chez P. Dufort. Ce philanthrope parle ainsi de la taxe levée pour secourir les pauvres (t. II, p. 37) : « Pour se préserver du système de la taxe, il ne suffit pas d'en connaître les conséquences funestes. La charité légale est un abîme dans lequel les peuples peuvent être entraînés, et s'enfoncer profondément sans qu'ils s'en doutent... » L'auteur ne trouve pas (t. II, p. 118) que la charité légale soit un résultat de la charité chrétienne. « C'est profaner les mots de *charité chrétienne* que de les associer à ceux de *taxe des pauvres*. Tout ce que l'on peut dire, si l'on veut saisir un lien entre ces deux choses, c'est que la seconde est la conséquence forcée de l'absence de la première. » Pourtant il cite (p. 147), comme ayant été favorables à la charité légale : Rousseau (*Nouvelle Héloïse*, 5e partie), Montesquieu (*Esprit des lois*, livre XXVI, ch. XXIX), Bossuet (*Politique sacrée*, III, III), Voltaire (*Instructions au prince royal de Prusse*). Il convient de dire que ces auteurs illustres n'ont pas la moindre autorité en matière économique. Ce sont des « littérateurs ». Du reste, on cite souvent des auteurs déjà anciens, sans avoir présent à l'esprit que bien des mots ont changé de sens, que les tendances et les aspirations diffèrent, et que de nouveaux dangers ont surgi; jamais il n'a été plus nécessaire qu'aujourd'hui de savoir ce que parler veut dire.

Nous n'avons rien à emprunter aux auteurs anglais proprement dits; la plupart des économistes passent la question sous silence, les autres la traitent au point de vue anglais pratique,

c'est-à-dire d'une manière trop étroite pour nous. En Amérique, l'assistance publique a été traitée par les deux Walker, père et fils, différemment, mais toujours avec distinction.

Amasa Walker (le père), dans *The science of wealth*, liv. V, ch. VI (p. 411 et suiv.), après une chaleureuse introduction, dans laquelle nous lisons des phrases comme celle-ci : « It is a crying curse, that ever a stout man, glad to work, shoud be forced to beg », et qui aboutit à la déclaration fondée alors (mais déjà inexacte et le devenant de plus en plus), qu'aux États-Unis la question de la charité n'est pas aussi importante qu'ailleurs. Il se demande : « 1. Quelles classes ont des titres à la charité? » Sa réponse est aussi courte que compréhensive : « Évidemment, tous ceux qui sont hors d'état de vivre décemment sans elle. » Ce seraient les malades et les infirmes. Mais s'il est large pour la souffrance, il n'a aucune indulgence pour l'indolence et d'autres vices qui mènent à la misère. Il cite la loi romaine qui prescrit : « Que les vagabonds meurent de faim, plutôt qu'on ne les entretienne dans leur mendicité. » Il ajoute cependant que le christianisme trouve cette sentence trop dure; punir sévèrement, dit-il, oui, laisser mourir, non. Il demande ensuite : « Qui doit répandre la charité? » Il répond : « D'abord la charité privée, pris les associations (communes?), enfin l'État. » « Quelle branche du gouvernement (de l'administration)? » Réponse : « L'autorité locale. » « Quelle doit être l'étendue des secours? » « Toute l'étendue de la nécessité. » « Dans quelle forme? » « Les pauvres permanents seront entretenus dans des workhouse ou à domicile, par du travail ou autrement; mais ceux qu'une grande calamité a mis dans l'indigence doivent être secourus par des travaux extraordinaires, etc.

C'est dans la pratique anglaise que le fils, M. Francis Walker, va chercher les faits dont il tirera l'enseignement. Aussi dit-il (*Political economy*, p. 423) : « It is of the highest economical consequence that pauperism shall not be made inviting. Le travail doit toujours fournir plus de bien-être que la charité, celle-ci doit simplement empêcher de mourir de faim (starvation). Qu'on soit doux pour les infirmes, mais dur pour les adultes en état de travailler. The workhouse test for all the able-bodied poor, with genuine hard work, up to the limit of strength, are imperatively demanded by the interest of productive labor. »

En Allemagne, l'ouvrage de M. A. Emminghaus : *Das Armen-*

wesen (Berlin, F. A. Herbig, 1870) jouit d'une juste autorité; la théorie n'y prend cependant que peu de place, mais on donne la législation de la plupart des pays sur l'assistance publique. Page 21, M. Emminghaus établit les *Principes rationnels* de l'assistance publique. L'auteur est d'avis que «... l'État n'est ni autorisé ni tenu de se charger de tâches dont l'accomplissement, bien que nécessaire dans l'intérêt général, réussit mieux à d'autres forces qu'aux organes de l'État. Parmi ces tâches, il faut compter l'assistance des pauvres, qui exige des procédés casuistiques (c'est-à-dire où l'on examine chaque cas en particulier, on juge des espèces), et où les résultats sont d'autant meilleurs que les bienfaiteurs, en s'intéressant à leurs protégés, y regardent de plus près. Néanmoins, l'État ne peut pas encore échapper à la nécessité de faire de l'assistance publique un objet de la législation, afin d'empêcher le paupérisme de se répandre, et de régler le mode des secours, etc., etc... » M. Emminghaus a concentré beaucoup de pensées sur peu de pages.

M. Löning, dans le *Handbuch* de M. de Schönberg (Tübingen, Laupp, 1885), résume la législation sur l'assistance publique dans les différents pays, surtout en Allemagne. L'auteur restreint le devoir de l'État (p. 858), en ne lui demandant que ce que les particuliers et associations ne peuvent pas faire; mais il le charge de surveiller la charité privée, sans nous apprendre comment l'État s'y prendrait pour réaliser cette surveillance. Il charge, avec plus de raison, l'État de stimuler et de favoriser la prévoyance, et s'occupe finalement de l'organisation de l'assistance. Il distingue : 1° ceux qui ne veulent pas travailler, et admet que si ces non-travailleurs ne possèdent pas de la fortune ou des parents qui les entretiennent, l'État peut les forcer — comme mesure de police — de gagner leur vie; 2° ceux qui ne demanderaient pas mieux que de travailler, ne trouvent pas à s'occuper; l'État, à défaut des particuliers et des associations, doit organiser des travaux en temps de crise, jusqu'au moment où le travail régulier reprend; 3° ceux qui ne peuvent pas travailler, les enfants, les vieillards, les malades. L'auteur passe en revue les diverses institutions créées pour venir en aide aux uns et aux autres.

Marlo, *Organisation der Arbeit*, 4ᵉ vol. (2ᵉ éd.), s'étend sur la bienfaisance publique d'une manière assez intéressante, et non sans quelque originalité; mais nous devons nous borner à le

signaler, une analyse suffisamment développée pour être utile exigerait trop d'espace. On sait que Marlo est le pseudonyme de Winkelblech.

M. Ad. Wagner, *Grundlegung*, I, § 116, *a*, à l'exemple de M. Schäffle, divise le régime économique en trois systèmes : 1° celui de l'économie privée ; 2° celui de l'économie publique ou commune; 3° celui de l'assistance, « système caritatif ». Les termes qu'emploie M. Schäffle sont un peu différents. Un peu plus loin, il soutient deux points : 1° le système caritatif est légitime et nécessaire (§ 148); 2° son fonctionnement ne peut qu'être limité (§ 149). Analysons ces deux paragraphes :

1° La légitimité ou la nécessité du système caritatif est fondée sur ce fait qu'il y aura toujours des lacunes dans la satisfaction des besoins humains (il y aura toujours des gens besogneux), que ni des particuliers ni des associations ne pourront suffisamment combler. Les particuliers n'y suffisent pas, parce que le plus souvent ils ne s'intéressent pas assez à ces besogneux; quant aux associations, elles sont obligées de procéder selon des règles fixes, et ne peuvent pas toujours tenir compte des différents cas qui se présentent. « Or, ce en quoi consiste la force du système caritatif, c'est de pouvoir individualiser. Et cela est souvent tout à fait nécessaire pour satisfaire les besoins si variés qu'on voit apparaître. On ne pourra donc pas se passer du système caritatif pour tout ce qui est relatif aux matières humanitaires, à celles relatives aux pauvres, aux secours et à la bienfaisance (1). En somme, l'assistance publique aura toujours besoin d'être complétée par l'assistance privée. » (Tous les autres auteurs que nous venons de lire disaient : « L'assistance privée aura besoin d'être complétée par l'assistance publique »).

L'auteur développe encore cette pensée, que la charité privée rend la richesse plus légitime, pensée souvent exprimée par les moralistes.

En faveur de l'étendue nécessairement limitée (Beschränkheit) des fonctions du système caritatif, M. Wagner présente les arguments qui suivent :

(1) On ne trouve qu'après coup que l'auteur ne compte pas la charité officielle ou l'assistance publique dans le système caritatif; ce système ne comprend que la charité privée et les associations (privées). Cette distinction peut-elle se justifier?

« 1° Même relativement aux secours à répandre, ce qui est la tâche propre de ce système, il est souvent notoirement insuffisant, ses moyens étant trop faibles ; ses ressources sont plus abondantes à des époques émotionnées par des calamités, mais cette situation n'est pas durable, les comptes des sociétés de bienfaisance en font foi. Au fond, ces sociétés ont pour principale mission de fortifier l'impulsion morale; mais cette impulsion ne vaincra que partiellement les résistances de l'intérêt personnel. Comparativement à l'obligation imposée par l'État ou la commune (*gemeinwirthschaftlicher Zwang*) — qui peuvent *prendre* ce qu'il leur faut — la bienfaisance privée doit prodiguer des efforts pour la réunion des fonds qui lui sont nécessaires ; elle lutte contre ce désavantage, que les dons des gens riches ou aisés n'arrivent pas avec une abondance suffisante, car tout le monde n'est pas également généreux, et les cœurs étroits ne manquent pas.

« 2° Le système caritatif lui-même ne peut tendre à satisfaire que les besoins évidents. Il peut cependant trop étendre ses fonctions ou en abuser, en rendant les assistés trop dépendants des assistants, par exemple de l'Église, de certaines fondations, de riches particuliers (patronage, clientèle). Les avantages que la satisfaction des besoins apporte se trouvent alors compensés par un abaissement de la position sociale, par une diminution de la liberté intellectuelle du peuple, un point dont il faut tenir compte, quand on apprécie les services charitables rendus par l'Église catholique (1).

« 3° Le système caritatif est exposé au danger de commettre *des manquements au principe économique* (2), surtout par ses fondations. Une mauvaise administration, de la prodigalité, en sont la conséquence (ce sont des défauts de l'administration de

(1) L'auteur semble croire que la bienfaisance publique, qui est nécesairement répartie par les agents communaux, n'a pas d'influence dégradante sur les pauvres [C'est le contraire de l'expérience. Voyez par exemple le travail de M. Aschrott sur l'Assistance publique aux États-Unis (*Jahrbucher*, de M. J. Conrad, année 1889)]. On constate à chaque instant le parti de trouver bon ce qui est public ou commun et mauvais ce qui est privé.

(2) L'auteur a encore ici le tort de rester dans le vague d'une sorte à part d'abstraction. En effet, le « principe économique » se formule : « obtenir le plus grand résultat avec le moindre effort »; mais cette formule ne s'applique pas ici. L'auteur pense sans doute à ce principe, que toute consommation doit être le résultat d'une production, qu'il faut gagner sa vie, au moins se procurer la chose par voie d'échange.

la fondation). » Interrompons un moment notre citation pour expliquer ce n° 3. L'auteur a lui-même cru utile de l'expliquer, et en note il renvoie au livre de M. Emminghaus : *Armenwesen*, p. 386, Ueberlingen. Nous nous sommes reportés à cette page 386, et nous avons trouvé que les fondations étaient si riches à Ueberlingen (grand-duché de Bade), près du lac de Constance, qu'on y pourrait distribuer à cent-soixante familles (25 p. 100 de la population) à chacune 250 florins (550 fr.) par an, si elles tombaient dans la pauvreté. L'auteur cite ensuite des détails tendant à prouver que la commission de bienfaisance n'use pas de toute la parcimonie désirable en pareil cas. Nous n'examinerons pas la question de plus près, il nous suffit de comprendre que M. Wagner veut avertir les administrateurs des fondations, de s'arranger de manière à ce que chaque pauvre n'obtienne que le strict nécessaire, afin de ne pas encourager la paresse. Ce *truisme* pouvait être énoncé plus clairement. — Nous reprenons la citation.

« 4° Le système caritatif n'est pas toujours durablement avantageux à ceux qui lui doivent la satisfaction gratuite de leurs besoins. C'est plutôt le contraire qui est à craindre, ce qui doit donner à réfléchir, tant au point de vue économique qu'au point de vue moral. L'activité personnelle, la vernünftige Selbsthülfe (1) et la prévoyance, perdent tout ressort ou se paralysent. Le mal causé par d'abondants secours assurés aux pauvres, surtout lors de calamités, consiste à affaiblir ou à détruire les dispositions de l'homme à s'assurer contre les sinistres, la paresse et le parasitisme se répandent (ils sont parfois causés par les secours venant des couvents ou de l'Église) ;

(1) Les mots *vernünftige Selbsthülfe* sont une trouvaille, j'invite tous les libre-échangistes et tous les protectionnistes à saluer l'inventeur. C'est que jusqu'à présent la *Selbsthülfe* (selfhelp), l'aide-de-soi, a toujours été recommandée par les économistes libéraux, et leurs adversaires, protectionnistes et socialistes, en ont parlé tantôt avec ironie, tantôt avec mépris. Or, M. Wagner est un ancien libéral converti au socialisme d'État (il en est le pontife), il lui était sans doute pénible d'être privé de ce magnifique mot de *Selbsthülfe* (qu'il était obligé de par sa foi socialiste de déclarer inefficace), le voilà qui découvre la *vernünftige* (raisonnable) *Selbsthülfe*, cela a l'air d'être autre chose (comme *gardien de la paix* est autre chose que *sergent de ville*), et on l'accepte avec joie. Eh bien, moi, économiste libéral, je me permets de déclarer que « l'aide de soi raisonnable » et « l'aide de soi » tout court, c'est tout à fait la même chose. (Si nous sommes sévère pour M. Wagner, c'est parce qu'il est un esprit éminent qui a beaucoup de chauds partisans : il leur offrirait du poison qu'ils le prendraient pour du sucre.)

il peut en résulter que des hommes se laissent tenter par des occupations sans travail. Il arrive aussi que l'assisté dédaigne un bienfait qu'il a eu sans peine (l'enseignement gratuit a été dans ce cas). Sans doute, tous ces dangers peuvent être évités si l'on sait bien *individualiser* (examiner chaque cas); mais l'expérience prouve qu'en cette matière on n'évite pas les fautes, et avec le temps ces fautes augmentent plutôt qu'elles ne diminuent. C'est ainsi que les choses se passent, notamment dans les fondations, lorsque aux fondateurs succèdent des administrateurs ordinaires, qui se contentent de faire mécaniquement leur besogne. Tels sont les dangers qui menacent toutes les administrations du système caritatif fondées sur des idées religieuses, des mœurs ecclésiastiques, ou sur les sentiments d'une époque d'enthousiasme. »

Il faut dire que M. Ad. Wagner a été très sobre sur l'assistance publique, qui a été mentionnée en passant comme une chose qui va sans dire; c'était, ce nous semble, trop peu. C'est la bienfaisance privée qui semble seule avoir des défauts.

M. G. Boccardo, *Economia politica*, Turin, 7e édit. 1885, après avoir développé cette belle pensée, que la charité a une action plus bienfaisante sur le cœur du donateur que sur les sentiments de l'assisté, dit (t. III, p. 123) : « Mais bien plus graves sont les effets de l'assistance écrite dans les lois, surtout lorsqu'elle s'oublie à faire paraître plus désirable le lot du pauvre assisté que celui de l'ouvrier gagnant sa vie par le travail. L'assistance libre et volontaire a le grand avantage de laisser toujours planer une salutaire incertitude sur la réalité et la portée des bienfaits espérés, tandis que l'assistance assure les aliments, non comme le prix d'un effort sérieux, mais comme une rétribution strictement due par la société à tous ses membres. C'est ainsi que la loi crée le paupérisme qu'elle prétendait supprimer; et, par une conséquence inévitable, le nombre des besogneux croît fatalement et sans interruption. »

M. le professeur A. Ciccone, *Principj di economia politica*, Naples, 1882-83, 3e éd., t. III, traite longuement de la misère, et naturellement aussi de la bienfaisance et de la prévoyance. P. 319, il dit : « La misère est, en premier lieu, une question de morale et de charité fraternelle, puis elle devient une question sociale et politique. On ne s'occupe bientôt plus de trouver des moyens de secourir ceux qui sont tombés dans la misère,

mais on cherche des moyens d'améliorer la condition de la classe ouvrière, pour l'empêcher de devenir une proie à la misère. » L'auteur insiste sur la prédominance que gagnent bientôt l'utopie et la politique sur les bonnes aspirations et les efforts pratiques pour la réalisation du bien, qui devraient seuls entrer en jeu en cette matière.

LIVRE V

CONSOMMATION (1)

CHAPITRE XXXIII

LA CONSOMMATION EN GÉNÉRAL

Un assez grand nombre d'économistes définissent le mot *consommer* par *détruire*, mais nous n'avons jamais pu accepter cette définition. Pour nous, la consommation a toujours été l'usage, l'emploi, l'utilisation de la chose consommée, ou sa transformation. Si nous consultons les dictionnaires de l'Académie et de Littré, nous apprenons que la consommation est l'achèvement, l'accomplissement, la perfection d'une affaire ou d'une autre chose. Le vrai sens du mot, et il va parfaitement à l'économie politique, mieux que celui que Littré rappelle sous 5° (nous donnons cette acception en note) (2). La production exis-

(1) Quelques économistes, surtout les Anglais, sont d'avis que la consommation ne fait pas partie de l'économie politique; quelques Français et quelques Allemands semblent du même avis, s'étant bornés à de courtes observations. Nous sommes de ceux qui, considérant la consommation comme la fin et l'accomplissement de l'œuvre de la production, croient devoir suivre les produits jusqu'au bout, admettant que ce *bout* est encore dans les limites du domaine économique.

(2) 5° Terme d'économie politique. Action de détruire l'utilité d'un produit, utilité que la production a créée. Entretenir perpétuellement dans une ville telle que Paris une consommation immense dont une infinité d'accidents peuvent toujours tarir quelques sources (Fonten. *Argenson*). Remplacez donc ici consommation par destruction, et voyez quel sens cela ferait. Nous aurons

tant pour la consommation, celle-ci est, pour ainsi dire, l'accomplissement de l'œuvre de la production : le produit consommé a atteint son but.

On parle aussi de consommation involontaire, pensant aux destructions causées par des incendies, des inondations et autres calamités. Mais c'est là une étonnante méprise. Jamais un objet *détruit* par accident, ou d'une façon autre que pour satisfaire aux besoins des hommes, n'est *consommé*, il est simplement détruit, ce qui n'est pas la même chose. Le cultivateur qui emporte son déjeuner au champ et le laisse tomber dans un marécage l'a-t-il consommé? Le déjeuner tombé dans le marais est détruit, il n'existerait plus sans doute, si le cultivateur l'avait mangé, et dans les deux cas il n'y a plus de déjeuner; mais dans le premier cas, les aliments n'ont rendu aucun service, *ils ont manqué à leur destination;* dans le second, *ils ont rempli leur destination* en nourrisssant le cultivateur, en se transformant à son profit en forces musculaires. Il est évident qu'il n'est pas permis d'expliquer l'un par l'autre deux mots de sens si différent, un acte suprêmement utile (consommer) par un acte généralement nuisible (détruire.)

Nous pouvons envisager la consommation à différents points de vue, nous allons en indiquer les principaux, en commençant par distinguer entre la consommation industrielle et la consommation personnelle.

1. La consommation industrielle est celle qui transforme les matières par les procédés chimiques, mécaniques ou autres, de manière à leur donner une nouvelle utilité, ou une utilité plus grande. La farine cesse d'être de la farine pour devenir du pain; de même que le fil se change en tissus. L'ouvrier dira peut-être bien à son pa-

l'occasion de citer plus loin (opinion de Marlo) un passage qui fera ressortir aux yeux de tous, qu'en définissant consommation par destruction on peut produire des phrases ridicules sinon burlesques.

tron : J'ai consommé (employé, utilisé) tout mon fil, mais jamais : J'ai détruit tout mon fil. Dans l'industrie, sauf maladresse, on ne détruit pas, on transforme; même le charbon brûlé s'est transformé en chaleur, laquelle est devenue de la force pour produire à son tour un effet quelconque. Ce sont, pour nous servir de la terminologie de M. C. Menger, des biens d'ordre ultérieur (matières premières, etc.), qu'on change en biens de premier ordre (d'une consommation immédiate, par exemple, farine en pain).

2. *Consommation personnelle.* — C'est la consommation directe, immédiate, celle qui opère la satisfaction des besoins de l'homme : la nourriture, le vêtement, le logement et le reste, les jouissances morales et intellectuelles comprises. Nous ne croyons pas devoir nous arrêter pour rechercher lesquelles de ces consommations sont les plus ou les moins importantes, nous aimons mieux rappeler et apprécier certaines distinctions faites par des économistes.

Ainsi, on a opposé à la consommation productive la consommation improductive et la consommation reproductive. Constatons d'abord que la satisfaction des besoins de l'homme est la consommation productive par excellence. C'est pour satisfaire ses besoins que l'homme travaille, et en les satisfaisant il accomplit (consomme) l'œuvre, d'après l'explication ci-dessus. Une consommation improductive serait celle qui n'a aucune utilité pour l'homme, qui lui nuit peut-être, le vin et la bière qui enivre, le jeu où l'on perd plus d'argent qu'on ne récolte de plaisir; en un mot les dépenses inutiles, exagérées, nuisibles. La conformation reproductive ne se distingue pas de la consommation industrielle. On pourrait aussi classer les placements de capitaux sous cette rubrique.

On a distingué aussi la consommation lente, de la consommation rapide. Tout le monde sait qu'on use ou con-

somme une maison en cent ans (plus ou moins) et qu'un objet alimentaire est souvent consommé en quelques minutes. Est-ce une raison pour recommander d'acheter de préférence des objets de lente consommation, comme on l'a fait? Mais la consommation dépend de la nature des besoins, et chaque besoin suit ses propres règles.

Il y a aussi la consommation nécessaire et la consommation superflue ou de luxe. Seulement, si pour certains produits il est aisé de les classer soit parmi les objets nécessaires, soit parmi les objets de luxe, il est difficile de tracer les limites entre les deux catégories de consommation. Mais nous traitons du luxe dans un chapitre spécial.

Ajoutons que la consommation industrielle emploie surtout des capitaux (matières premières) et la consommation personnelle des revenus. Le capital doit se reproduire en marchandises, qui n'ont pas encore achevé leur circulation, le revenu se transforme en santé, en satisfaction de besoins, en jouissances et en épargnes.

3. De nombreuses circonstances influent sur la consommation personnelle, qui est, nous le répétons, le but de la production; en voici les principales :

a. La nature humaine. — C'est presque un truisme, mais il est souvent utile d'exprimer une vérité que tout le monde est en état de trouver tout seul, et que, pour cette raison, il néglige de rechercher.

b. La nature extérieure (à l'homme). — La situation géographique, le climat, et en général le milieu, la chaleur et le froid, la mer ou les montagnes, les forêts ou les lacs.

c. Le degré de civilisation. — Relativement aux consommations, l'Européen et le sauvage de la Terre de Feu ne seront peut-être jamais d'accord. Il faut mentionner ici l'influence des nationalités, des mœurs, des modes, etc.

Ces influences diversifient les goûts et par conséquent les consommations.

d. Le degré de richesse de la nation et des individus, car on n'obtient pas pour rien les objets de consommation (v. n° 7).

e. L'esprit d'économie et de prévoyance, l'état de santé ou de maladie, le respect humain, les vices, etc.

Nous n'avons pas besoin d'ajouter que plusieurs de ces causes peuvent se combiner pour se renforcer ou s'affaiblir naturellement.

4. Nous savons déjà qu'il y a des rapports entre la consommation et la production, examinons maintenant ces rapports. La consommation est représentée par la demande, la production par l'offre; or, la demande crée bien plus sûrement l'offre, que l'offre la demande. C'est que la demande constitue un débouché certain, celui qui a faim achète sans hésiter des aliments, celui qui a froid des vêtements, tandis que l'offre peut ne pas trouver preneur, faute d'amateur. Offrez donc des jouets d'enfant à un homme fait! Ainsi, la consommation est le stimulant de la production, elle la guide et la fait prospérer. C'est naturellement en vue de la consommation qu'on produit, on le devine quand elle ne prend pas l'initiative, car le producteur étant lui-même consommateur, il peut juger des autres d'après soi. — Du reste, il est des cas où la production prend toujours les devants, et que la consommation se borne à la suivre, c'est à l'occasion des inventions et des progrès de toutes sortes. Un homme en a l'idée, il compte sur l'utilité ou la bonté de son produit et le met en vente; si réellement le produit a ces qualités, il ne manque pas de séduire tous ceux qui ont assez de revenu pour l'acquérir.

Voilà, en effet, un point qui a son importance, car chacun ne peut étendre sa consommation que dans les limites de ses ressources : les marchandises chères auront un petit public, et les marchandises à bon marché en auront un

grand ; il est donc dans l'intérêt du producteur de réduire autant que possible son prix de revient. Il en résulte que l'inégalité des fortunes contribue au progrès matériel, en poussant le producteur à perfectionner ses procédés.

Ce progrès peut-il dépasser la mesure ? On l'a soutenu en attribuant certaines crises à un excès de production. Qu'il puisse y avoir excès dans la production de tel article déterminé, c'est très possible. Quelques fabricants n'ont qu'à faire de beaux bénéfices sur un article très demandé, pour qu'il leur naisse de nombreux concurrents et que bientôt la marchandise s'accumule et s'avilisse ; or le producteur hésite d'abord à vendre ses produits à vil prix, il y a arrêt momentané dans les transactions, et la crise éclate. On dit que lorsque les prix sont assez bas, les marchandises trouvent toujours preneurs. Ce n'est pas tout à fait exact, le consommateur peu aisé — qui forme le grand nombre — ne se laissera tenter que par les produits dont il a l'habitude, qu'il connaît, ou qui lui conviennent ; les spéculateurs achètent presque seuls et à vil prix (1), ils ne se présentent qu'après la baisse. L'excès de production d'une seule sorte de produits ne peut pas avoir une grande influence sur le marché général, mais si l'abondance s'étend sur un certain nombre de productions, l'effet serait très sensible. Seulement un *general glut* (un encombrement général) peut-il avoir lieu ? Le mot « général » est peut-être exagéré, il ne peut y avoir excès que pour les produits d'une fabrication en grand ; mais si les tissus et les métaux seulement souffrent, c'est assez pour que toute l'industrie soit en langueur. On a dit qu'au fond il n'y avait pas excès absolu, c'est-à-dire plus que l'humanité ne peut consommer, il n'y avait qu'inégalité, en d'autres termes, qu'un certain nombre d'industries n'avaient pas assez produit pour être

(1) En général, on fait bien de se méfier des marchandises offertes à vil prix il y a cependant des « occasions » réelles.

en état d'acheter cet excédent; mais ce n'est rien dire, car il s'ensuit toujours qu'il y a excédent, et c'est toujours une faute de produire plus qu'on ne peut vendre. Aussi songe-t-on à prendre, entre fabricants de produits similaires, des mesures (dites syndicats, cartels, *trusts*) pour restreindre les productions dans de justes limites. Mais qu'il y ait parfois des excédents, nous ne pouvons ni nous en étonner ni nous en attrister profondément. Nous ne nous en étonnons pas, car l'homme fait sans cesse des efforts vers le progrès, qui est pour lui la richesse, et sous ce rapport ne croit jamais en faire assez. — C'est heureux pour l'humanité, — car c'est grâce à la constance de ces efforts que les hommes sont toujours bien pourvus, et jouissent même de l'abondance; or, un vase peut-il être tout à fait plein, et juste tout plein? Dans la nature cela se voit rarement, le vase n'est pas complètement rempli, ou il déborde. Une crise produite par des excès n'est donc pas un malheur bien profond, ni généralement bien durable, un petit nombre d'hommes en souffrent pour avoir été imprudents, imprudence dont souvent le consommateur a largement profité (1). Cependant on ne peut pas désirer que ces aubaines soient fréquentes, parce qu'elles sont généralement suivies d'une réaction.

Les socialistes appellent anarchique une société où chaque industriel produit selon *son* appréciation de l'état du marché et même sans faire de recherches sur ce point (2), se bornant à produire le plus qu'il peut, procédé qui, selon eux, ferait alterner la disette avec la surabondance (pure phrase : comment une production extrême peut-elle faire naître la disette?). Ils voudraient remplacer cette « anarchie » par l'ordre qu'ils se chargeraient eux-

(1) La concurrence n'existe que si l'on produit de manière à couvrir tous les besoins; quand l'offre est restreinte, il y a rarement concurrence.

(2) Je puis affirmer que cette assertion n'est pas complètement fondée; j'ai assez souvent rencontré des fabricants qui s'en préoccupaient sérieusement.

mêmes d'établir et de maintenir. Le pays tout entier deviendrait un vaste bureau de statistique, dirigé par une nombreuse hiérarchie de fonctionnaires, qui feraient produire juste ce qu'il faudrait pour la consommation. Sous ce régime, où tous les hommes seraient comme de simples rouages obéissant aux moteurs généraux et spéciaux, il dépendrait d'une erreur de calcul (sans parler des erreurs d'appréciation) d'un fonctionnaire ou statisticien, et même de sa négligence, de son indolence, sans parler de ses passions politiques ou autres, pour que tout un arrondissement manque de pain, de viande, de toile, de souliers, d'aiguilles, etc. Nous sommes convaincu qu'il n'existe pas d'hommes capables de diriger une aussi colossale machine, même si les administrés (ou plutôt les *statistiqués*) se soumettaient bénévolement et supportaient les erreurs avec mansuétude. Mais la masse des hommes n'est pas ainsi faite; ils se soumettront d'une manière très irrégulière, ils ne seront pas toujours exacts dans leur fourniture, mais ils exigeront que les denrées leur arrivent ponctuellement (les masses ne sont pas indulgentes), et tous les mécontentements aboutiraient à des grèves dont souffriraient, avec eux-mêmes, nombre de leurs concitoyens. N'a-t-on pas vu des gens qui, mécontents de la cherté, ont jeté à l'eau des sacs de blé ou de farine qu'on tenait à un prix élevé? N'était-ce pas de l'imbécillité pure? Le régime socialiste serait aussi une anarchie, et la pire de toutes. Mettons en regard les résultats des deux systèmes.

Dans le système socialiste, prétendu gouverné par l'ordre (un seul homme, le directeur de la production, voulant avoir plus d'esprit que tout le monde), on aura, dans le meilleur des cas, juste ce qu'il faut, et souvent moins, car personne n'a intérêt à fournir au-delà du strict nécessaire (nous ne signalons que ce qui est relatif à la consommation, et passons le reste).

Dans le système dit individualiste, il y aura parfois surabondance (1) de produits industriels, cause de quelques pertes pour les producteurs, mais le consommateur sera toujours pourvu. Du reste, la nature n'a qu'un procédé pour donner l'abondance, c'est de produire un excédent; elle n'en donne assez que lorsqu'il y en a de reste.

5. *La consommation privée, individuelle, commune.* — La consommation individuelle est le plus souvent une consommation en famille, c'est, on peut dire, le cas normal. Le logement est commun à la famille, elle prend ses repas à une même table, les vêtements eux-mêmes subissent un certain degré de communauté, ne serait-ce que les vêtements usés des parents sont souvent accommodés à la taille des enfants. Nous considérons la famille comme une unité, et c'est en ce sens que nous avons employé ici le mot individuel, elle se distingue d'une autre famille comme un *moi* de l'autre. On a dit que la consommation en famille était plus chère et souvent moins succulente, que l'on serait mieux nourri si l'on formait des tables communes. C'est très possible, quoique nullement sûr; mais l'agrément secondaire (la satisfaction du palais) qu'on obtiendrait à la table commune peut-il entrer en ligne de compte avec le charme de la vie de famille, où le père, la mère, les enfants se groupent autour de la même table, se considérant comme les membres d'un même corps, de la même chair, du même sang, partageant les jouissances et les peines, les craintes et les espérances? Et que deviendra l'éducation des enfants sans la vie de famille? Beaucoup de vertus ne fleurissent qu'à ce foyer, et loin de lui on succombe plus aisément au vice.

Cependant il existe aussi des consommations communes, et qui sont, pour la plupart, naturellement communes.

(1) Quand il y a abondance, il y a bon marché, et les jouissances sont accessibles aux petites bourses. N'est-ce pas une compensation?

Nous ne parlons pas de la table d'hôte et d'autres lieux de réunion analogues, on n'y est pas toujours par choix; mais nous citerons le théâtre, les concerts et tous les spectacles quelconques, notamment les fêtes publiques; puis les musées et les bibliothèques publiques, les parcs et jardins populaires, les beaux monuments; ensuite, les écoles gratuites, les hôpitaux et nombre d'autres institutions créées par notre civilisation. La plupart de ces consommations sont à la portée du pauvre comme du riche, et les plaisirs payants, comme le théâtre, ont été rendus accessibles à des bourses de différentes grosseurs, même à des bourses très minces en cotant les places à des prix différents selon leur commodité et leurs autres agréments.

Il y a aussi des jouissances en commun qui sont le résultat de l'esprit d'association et dont la plupart ne sauraient être assez encouragées par des raisons de morale individuelle et sociale.

7. *Cause physique de l'inégalité des consommations.* — La cause la plus évidente et la plus connue de cette inégalité est celle des fortunes : celui qui a 100,000 francs de rente peut dépenser dix fois autant que celui qui n'a que 10,000 francs de rente, mais à côté de cette raison il y en a une autre, c'est que les biens de la terre n'existent pas en nombre égal : les uns sont abondants, les autres rares, et les choses qui n'existent pas sur la terre, on ne peut les acheter à aucun prix. On sait que beaucoup de choses sont chères, précisément à cause de leur rareté. Heureusement, ce sont les choses de première nécessité qui sont les plus communes, par conséquent, peu chères et accessibles à toutes les bourses, nommons par exemple le pain, les pommes de terre et les autres produits analogues. La viande est déjà plus chère, c'est que le bétail n'est pas assez nombreux pour en fournir à toutes les bouches.

Les textiles communs abondent, tout le monde peut

être vêtu, mais pas élégamment, sans doute (et encore, car la grâce est un don naturel). La soie est relativement rare, il n'y *en a pas*, sur notre planète, pour tout le monde. Payât-on le kilogramme mille pièces d'or, qu'on ne trouverait pas assez d'étoffes de soie pour tout le monde. Il n'est pas sûr qu'il y ait au monde assez de cuir pour faire des souliers pour tous les pieds, bien que l'Amérique du Sud élève ou entretienne des animaux rien que pour utiliser leur peau; il est donc heureux qu'il y ait des sabots, des pantoufles en drap ou en feutre, etc., et néanmoins nombre de personnes sont forcées d'aller nu-pieds. L'industrie s'ingénie du reste, non sans succès, pour suppléer à l'insuffisance de la production naturelle par des imitations peu solides, ou défectueuses à d'autres égards, qui rendent tant bien que mal le service, ou du moins produisent l'illusion de le rendre.

S'est-on rendu compte de ce fait, que pour les objets de première nécessité, mettons le pain, la nature ne permet pas au riche d'en consommer plus que le pauvre? C'est peut-être ce qui assure l'existence de ces derniers (1).

8. *Influence de la société et de l'État sur la consommation.* — La société influence très sérieusement les individus qui la composent — on peut dire qu'elle les forme — car l'homme aime imiter, il imite volontairement, et même instinctivement, inconsciemment. Par exemple, c'est inconsciemment qu'on adopte l'accent de la contrée où l'on s'établit. On s'habille et se meuble généralement comme ses voisins, et chaque pays a ses plats usuels auxquels on s'habitue et prend goût. Les mœurs et coutumes de

(1) L'argument tiré de l'impossibilité naturelle, par exemple, de faire entrer un litre d'eau dans un vase d'un demi-litre ne fait aucune impression sur « les hommes avancés » et les « protecteurs des faibles ». Un brillant orateur demande un cheval pour chacun des onze millions d'électeurs. — La statistique répond: il n'y a que 2,600,000 chevaux en France. Le brillant orateur hausse les épaules et s'en va avec un geste que tout le monde interprète par : « En voilà un qui a de la mauvaise volonté. »

toutes sortes exercent toujours une grande influence autour d'eux. Puis il y a l'émulation, l'amour-propre (1), la jalousie, le respect humain, toutes sortes de vices et de vertus qui agissent sur nos actes de tous les jours et jusque sur nos goûts les plus élevés comme sur les vulgaires.

L'État peut avoir sur les consommations une influence directe et une influence indirecte. Il peut faire des lois somptuaires, mesures qui ont toujours été inefficaces, et qui aujourd'hui paraîtraient à la fois ridicules et tyranniques. Mais il peut charger d'impôts certaines consommations importées ou fabriquées dans le pays, sous le prétexte d'intérêt fiscal, de droits protecteurs, d'entraves à des consommations immorales, et le contribuable, s'il n'est pas riche, se le tient pour dit. L'impôt est plutôt un moyen de réduire la consommation que de l'empêcher, mais l'État possède aussi les pouvoirs nécessaires pour interdire les aliments sophistiqués ou la consommation des objets nuisibles à la santé. L'État peut aussi, pour protéger le gibier et le poisson, réglementer la chasse et la pêche, qui fournissent de précieux objets d'alimentation. Ainsi, en vertu de ces règlements, vous ne mangerez à la Pentecôte ni huîtres, ni chevreuil; en revanche, vous en jouirez dans d'autres saisons. Le gouvernement a une puissance analogue pour nombre de jouissances immatérielles, il censure les pièces de théâtre, interdit la vente de livres obscènes, organise ou interdit des réjouissances publiques. Nous n'avons pas besoin d'épuiser cette liste, nous avions seulement à montrer que l'État avait des occasions d'intervenir, en exprimant le vœu, qu'il se borne au strict

(1) L'influence de l'amour-propre est très puissante, elle agit surtout sur le logement et le vêtement, mais aussi sur la nourriture. Au commencement de ce siècle (peut-être encore aujourd'hui), la petite noblesse polonaise pauvre n'ayant pas assez de revenus pour acheter des souliers préféra aller nu-pieds, que de porter des sabots comme les paysans.

nécessaire. En pareil cas, pécher par abstinence est un mal bien moindre que de nous accabler de son bon vouloir.

Ad. Smith enseignait déjà (*Richesse des nations*, livre IV, chap. VIII, tome II, p. 463) que « la consommation est l'unique but, l'unique terme de tout producteur, et l'on ne devrait jamais s'occuper de l'intérêt du producteur, qu'autant seulement qu'il le faut pour favoriser l'intérêt du consommateur ».

A un autre endroit (l. IV, ch. III, t. II, p. 265), il parle de la balance entre la production et la consommation, « qui occasionne, selon qu'elle se trouve être favorable ou défavorable, la prospérité ou la décadence d'une nation. C'est la balance entre le produit annuel et la consommation. Comme on l'a déjà observé, si la valeur échangeable du produit annuel excède celle de la consommation annuelle, le capital doit nécessairement grossir annuellement en proportion de cet excédent. Dans ce cas, la société vit sur ses revenus, et ce qu'elle en épargne annuellement s'ajoute naturellement à son capital, et s'emploie de manière à faire naître encore un nouveau surcroît dans le produit annuel. Si, au contraire, la valeur échangeable du produit annuel est au-dessous de la consommation annuelle, le capital de la société doit dépérir annuellement en proportion de ce déficit. Dans ce cas, la société dépense au delà de ses revenus, et nécessairement entame son capital. Son capital doit donc nécessairement aller en diminuant, et avec lui, en même temps, la valeur échangeable du produit annuel de l'industrie nationale. »

J.-B. Say consacre plusieurs chapitres à la consommation; c'est le premier qui ait examiné cette matière un peu à fond, mais, comme premier, il n'a pas toujours rencontré la vérité. Il dit (*Traité*, l. III, ch. 1er, p. 428) : « Ainsi, *consommer* (1), *détruire l'utilité* des choses, *anéantir leur valeur*, sont des expressions dont le sens est absolument le même, et correspond à celui des mots *produire*, donner de l'utilité, créer de la valeur, dont la signification est également pareille. » Nous n'admettrons jamais que consommer et détruire aient un sens « absolument le même ».

Say distingue la consommation *improductive* (p. 433) de la

(1) C'est J.-B. Say qui souligne.

consommation *reproductive;* la première consiste « dans la satisfaction immédiate d'un besoin » (nous croyons cet emploi très productif, il produit la santé et la vie) ; l'autre procure « la reproduction d'un autre produit ». Comment Say pouvait-il dire que consommer c'est détruire, quand c'est aussi « reproduire un autre objet »? Nous n'ignorons pas que Say, sentant que ses termes techniques n'étaient pas bons, a cherché à prévenir la critique. *Cours*, 7e partie, ch. I (ou t. II, p. 301), il dit en note : « A considérer le fond des choses, ces dénominations sont loin d'être parfaites. Une consommation qui satisfait un de nos besoins n'est ni improductive ni stérile, puisqu'elle produit une satisfaction qui est un bien réel. » Eh bien ! Le seul argument qu'il donne en faveur de sa mauvaise terminologie, c'est : « On est forcé d'employer la langue reçue... » mais non, cette langue n'est pas reçue ; qui a dit avant Say (implicitement) que manger le pain n'est pas le meilleur emploi qu'on puisse en faire, n'est-ce pas lui faire remplir sa destinée ? Quand un auteur invente des mots, et des mots qu'il reconnaît mauvais, la critique peut, quoi qu'en dise Say, « chicaner sur les mots ». On le doit même quelquefois, car les mots ont souvent une grande influence.

Say, *Traité*, p. 431, considère l'importation comme une production, et l'exportation comme une consommation. Cette assimilation paraît assez acceptable, mais nous n'admettons pas, comme l'enseignent Say et d'autres, qu'un accident soit « une *consommation* involontaire ». On ne consomme que volontairement d'une chose utile ou que l'on croit utile.

M. Courcelle-Seneuil (*Traité*, t. Ier) adopte les définitions de Say, nous ne pouvons donc que lui adresser les mêmes critiques. Sa division des consommations en subjectives et objectives semble d'une correction douteuse; est-ce une consommation subjective quand, par suite de l'invention du papier, les chiffons gagnent de la valeur et que le parchemin en perd (p. 182 et suiv.)? Je trouve ce changement de valeur très objectif, très réel, et parfaitement justifié. M. C.-S. divise aussi les consommations en personnelles et industrielles *ou médiates*. C'est une idée juste qu'il exprime, p. 164, en disant que : « L'épargne ne peut être féconde qu'à la condition de donner lieu à la consommation. » En effet, épargner ce n'est pas thésauriser, c'est seulement différer l'emploi de l'argent jusqu'à ce

qu'on ait trouvé la meilleure occasion de l'utiliser. Citons encore ce passage (p. 169) : « La consommation est la fin de l'industrie, puisque c'est le désir de satisfaire nos besoins qui nous fait travailler et produire. Et non seulement le désir de consommer met l'industrie en mouvement, mais il la dirige; il détermine notre choix entre les divers objets à la production desquels le travail peut être appliqué. »

Cherbuliez, dans son *Précis*, t. I, p. 173, a raison d'insister sur la distinction qui suit : « La morale dit à l'homme : tu agiras ainsi et non autrement; l'économie politique se borne à dire : si tu agis ainsi, telles en seront les conséquences pour la richesse publique. Cette distinction, qui domine toutes les applications de l'économie politique, est particulièrement importante dans les questions relatives aux actes de la vie privée, parce que ces actes ont, beaucoup plus souvent que les actes publics, un caractère moral certain et uniformément reconnu. » Cherbuliez distingue les consommations économiques (industrielles) des consommations de jouissance (personnelles), et met la première bien au-dessus de la seconde, au point de vue de la prospérité d'une contrée. Il n'est pas d'avis que la prodigalité vaille mieux que l'épargne « pour faire aller le commerce ».

Joseph Garnier (*Traité*, 8e éd., p. 587, nº 812) a le mérite de définir *Consommation* par *usage*, *emploi de l'utilité* qui réside dans les produits. Il n'admet pas non plus que la consommation personnelle soit « improductive ». Il cite Senior qui dit : « On améliorerait de beaucoup le langage de la science économique, si l'on pouvait substituer l'expression de *faire usage* à celle de *consommer*. »

Une note (3) de la page 601 mérite d'être relevée : « En France, l'entretien des soldats (nourriture, chauffage, habillement, literie, etc.) coûte, d'après le calcul fait sur le budget de 1849, 424 fr. par homme; l'entretien des indigents dans les hospices revenant à la même époque à 656 fr., sans compter l'entretien des capitaux engagés dans les hospices. Or, la plus forte évaluation du revenu national ne donnait que 300 à 350 fr. de revenu moyen par individu. » Ce revenu moyen, comme j'ai eu l'occasion de le dire ailleurs, était fondé sur les prix en gros, tandis qu'on aurait dû calculer le prix du détail. On a d'ailleurs commis des oublis assez nombreux. (Nous nous bornons ici à ces courtes indications.)

M. Jourdan, *Cours analytique*, page 716, examine une question qu'il pose en ces termes : « Y a-t-il une théorie de la consommation et convient-il d'en faire l'objet d'une étude spéciale, d'une grande division dans l'exposé méthodique de la science ? » Personne ne s'est expliqué là-dessus d'une manière plus nette que Rossi : « J'ai essayé (dit Rossi), dans les années précédentes, de vous exposer l'ensemble de la science. Nous l'avons étudié dans ses grandes divisions, la production et la distribution des richesses, et si nous ne nous sommes pas occupé à part d'une troisième branche qui est désignée dans les livres sous le nom de *Consommation*, c'est que, pour nous, cette branche rentre dans les deux autres. Ce qu'on appelle consommation productive n'est autre chose que l'emploi du capital ; la consommation qu'on a voulu appeler improductive, l'impôt, rentre directement dans la distribution de la richesse : le reste appartient à l'hygiène et à la morale » (*Cours*, t. Ier, p. 9 de la 2e éd.).

M. Jourdan s'attaque à deux assertions de Rossi : 1° « la consommation productive n'est que l'emploi du capital ; le capital est un élément de production, donc la consommation rentre dans la production. » Mais le savant professeur d'Aix n'admet pas que l'analyse scientifique ait pour but de faire rentrer les phénomènes les uns dans les autres. Pour celui qui sait, il n'y a plus de division dans la science ; il embrasse tous les phénomènes dans une vaste synthèse ; mais ce n'est pas par là qu'on débute ; 2° tout le reste appartient à l'hygiène et à la morale. M. Jourdan est d'avis que tous les faits sociaux ou individuels relatifs à la richesse et à ses divers emplois sont plus ou moins du ressort de l'économie politique ; qu'il s'agit précisément de mettre en relief les mauvais effets économiques des emplois de la richesse condamnés par la morale et l'hygiène.

M. Cauwès, *Précis*, t. I, parlant de l'équilibre de la production et de la consommation (§ 215), critique Sismondi « d'avoir pensé que l'abondance pût être excessive et que la production dût fatalement se poursuivre même au delà des besoins. Il en peut être ainsi d'une chose en particulier, mais on ne saurait conclure du particulier au général. Il est bien évident qu'on ne demande à acheter que si l'on a le désir de consommer, et qu'il y a une limite à ce désir. Il est bien vrai aussi que la concurrence surexcite la production au point de livrer certaines mar-

chandises en plus grande quantité qu'il n'en peut être consommé... Mais on peut prouver qu'un pareil engorgement, résultant d'une production excessive, est nécessairement partiel.

Le § 405 examine l'influence de la répartition des fortunes sur les consommations personnelles. « Les possesseurs de petits revenus sont demandeurs d'objets de consommation usuelle, de produits communs dans une mesure d'autant plus large, que le prix de ces objets ou produits s'abaisse par l'effet du progrès industriel. On peut dire que s'il n'existait que de petits revenus, ou, ce qui revient au même, si les conditions étaient nivelées, les besoins de la consommation défieraient les efforts de la production. Or, la production ne pouvant être assez abondante, la valeur des choses insuffisamment produites constituerait encore un obstacle à leur acquisition. » Ajoutons que les jouissances du riche ne consistent pas dans la consommation des choses qui existent en abondance, mais dans celle des raretés, lesquelles satisfont, le plus souvent, bien plutôt l'amour-propre que le goût.

M. Ch. Gide, *Principes*, etc., rapprochant la production de la consommation, consacre un chapitre à « l'excès dans la production », mais avant de parler des crises, il se voit obligé de constater que généralement il existe un équilibre suffisant et cela uniquement en vertu de deux lois naturelles, l'offre et la demande et la valeur. Nous ne soutiendrons pas que M. Gide, en d'autres endroits de son livre, ait tiré de ces deux lois toutes les conséquences qu'elles comportent, mais nous ne serons pas sévère sur ce point en considération des vérités qu'il a exprimées sur le progrès (il est cependant quelques petits détails que j'aurais voulu pouvoir élaguer).

Examinant (p. 394 et suiv., livre III, *Consommation*) l'emploi que nous pouvons faire de la richesse, il trouve qu'on peut la dépenser, la placer, l'épargner. Il s'agit, bien entendu, des emplois économiques qu'on peut en faire. L'auteur expose ensuite très bien la grande influence que la consommation a sur la production et se demande, page 402, quelle est la part qu'il convient de faire à la dépense. Voici quelques extraits de sa réponse : « Si du fait que nous venons de signaler, à savoir que toute dépense aboutit en général à une destruction de richesse, on devait en conclure que chacun doit s'efforcer de

consommer le moins possible, ce serait une absurdité (1). Toute richesse, en effet, est destinée à être consommée ; elle n'a même été faite que pour cela. La consommation, comme le nom le dit assez du reste, est l'*accomplissement* de tout le procès économique; elle est le but final auquel tendent la production, la circulation, la répartition (2)... »

Plus loin (p. 403) l'auteur constate qu'il serait « très important de pouvoir déterminer d'une façon scientifique quelle est la part qu'il convient de faire à la dépense. Le problème, sans doute, n'est pas susceptible d'une solution rigoureuse, ni même générale. Cependant on peut poser en cette matière certains principes sur lesquels tous les économistes sont d'accord (et les moralistes aussi) :

« 1° Toute dépense qui a pour résultat un développement physique ou intellectuel de l'homme doit être approuvée, non seulement comme bonne en elle-même, mais comme préférable même à l'épargne (3). Quel meilleur emploi l'homme pourrait-il faire de la richesse que de fortifier sa santé ou de développer son intelligence?... »

« 2° A l'inverse, toute dépense qui tend au résultat inverse, c'est-à-dire qui est de nature à compromettre le développement physique, intellectuel ou moral de l'homme, doit être condamnée par l'économiste aussi bien que par le moraliste, car elle affaiblit tôt ou tard la puissance productive... » C'est excellent, mais c'est d'une bien vague généralité.

Les Anglais ne parlent qu'en passant de la consommation (4). Aux États-Unis, M. Fr. Walker, dans *Political Economy*, p. 297, et suiv., traite d'une façon assez originale de la consommation. Voici sa définition : « Par le terme consommation, en économie politique, nous exprimons l'usage fait de richesse (we express the use made of wealth). Cela n'implique pas nécessairement la destruction de la forme ou de la matière des objets ainsi em-

(1) M. Gide aurait évité cette apparente absurdité, s'il n'avait pas expliqué consommer par détruire, la destruction qui se rattache à la consommation est un caractère relativement secondaire de cette dernière.

(2) Donc il ne fallait pas appuyer sur la destruction, d'autant plus que la consommation industrielle ne détruit pas le fil, mais le transforme en tissu. D'ailleurs l'homme ne détruit pas le pain et la viande, il les transforme en forces vitales, en vie et santé.

(3) Ce serait à examiner dans chaque cas.

(4) Jevons a dit : « We, first of all, need a theory of the Consumption of wealth. »

ployés, ni l'épuisement de la valeur qu'ils pouvaient contenir, bien qu'en général l'usage des richesses implique une perte plus ou moins grande de matière et un changement de forme, avec une diminution rapide ou lente de cette puissance d'échange que nous appelons valeur. » M. Walker cite ici un mot de Senior que nous allons reproduire : « que presque tout ce qui a été produit sera détruit, cela est vrai ; mais nous ne saurions admettre qu'on l'a créé pour qu'il soit détruit. Il a été produit pour qu'on s'en serve. Sa destruction est un incident de l'usage qu'on en fait (its destruction is an incident to its use); non seulement on n'a pas l'intention de le détruire, on l'évite même tant qu'on peut. »

Plus loin (p. 298) M. F. Walker se demande : Pourquoi les économistes s'occuperaient-ils de la consommation ? Ne suffit-il pas qu'on ait suivi les richesses à travers la production, la distribution et la circulation, pour qu'il les abandonne ensuite aux consommateurs pour qui elles ont été créées? Et en effet certains économistes ont refusé de reconnaître à la consommation un caractère économique. Mais M. Walker ne peut pas admettre cette exclusion. Il trouve que c'est dans la consommation qu'on trouve l'explication des variations, hausse ou baisse du pouvoir productif des nations. » C'est l'emploi des richesses actuelles qui détermine l'étendue des richesses de la prochaine génération. La grandeur des richesses actuelles importe moins à la future génération que la manière de les consommer par la population d'aujourd'hui : à quoi ces richesses sont employées, si l'on tend vers un but inspiré par l'ambition sociale qui restreint la population dans des limites comportant une forte production par tête, qui accroît l'efficacité du travail et fournit des capitaux pour en augmenter la productivité, ou si l'on tend plutôt à voir se multiplier la population jusqu'au degré qui implique l'appauvrissement, la misère et les maladies, qui égare (*debauch*) l'ouvrier moralement et physiquement, lui enlevant le pouvoir et la volonté de travailler durement et continuellement, et faisant perdre par l'indolence et les vices les richesses qui devraient venir accroître le capital... »

L'auteur passe ensuite en revue, en autant de paragraphes étendus, les aliments, le vêtement et le logement, la femme, l'enfant, des enfants en excès, les efforts de la nature pour réta-

blir l'équilibre, la solidarité de la famille, etc., et tout cela au point de vue de la consommation. On voit que la matière a été traitée autrement par M. Walker que par les auteurs français, mais nous devons nous borner à y renvoyer le lecteur (1).

Roscher, *Grundlagen*, 18e édition. Au § 210 nous lisons : « Partout où il est question de consommation, on devrait examiner de près ce qui a été consommé, c'est-à-dire ce qui a perdu en utilité (il aurait mieux valu dire : ce qui a rendu son service. Est-ce que vous achetez une redingote — pour qu'elle perde de son utilité ? Certes, non, mais pour qu'elle vous rende service). » Le § 211 commence ainsi : « Aucune production n'est possible sans consommation » ; il s'agit ici de la consommation industrielle, mais on aurait pu penser aussi à la consommation personnelle. « Chaque utilité particulière (donnée à une matière) constitue une restriction de son utilité générale. Ainsi, le blé dont on a fait du pain ne peut plus être transformé en alcool ou en fécule. Lorsque la consommation est vraiment la condition (la dépense nécessaire) d'une production, on la dit productive (reproductive). La forme du bien consommé est détruite, mais sa valeur revit dans le nouveau produit. « On voit que M. Roscher est influencé ici par J.-B. Say.

Nous l'attendions à la consommation improductive. Après quelques petits détours il rentre timidement dans la bonne voie (même §). « La consommation d'ouvriers qu'ils reconnaissent comme productifs sera *peut-être* (vermuthlich) également qualifiée de productive par les économistes ; pourquoi pas aussi l'entretien et les frais d'éducation de nos enfants, qui, il faut l'espérer (hoffentlich), grandiront pour devenir des ouvriers productifs. » Le courage vient en discutant, et il maintient que les consommations qui entretiennent les forces de l'homme, etc, sont bien décidément productives.

L'auteur montre ensuite que « toute production vise une consommation, car c'est un besoin qui l'a fait naître » (§ 213). Il cite le mot de M. Schäffle sur le *besoin* « qui est le ressort

(1) Voy. aussi la publication de M. Simon N. Patten, prof. à l'Univ. de Pennsylvanie (Philadelphie) ; elle a pour titre : *The Consumption of Wealth*. Philadelphie, chez Johnson et C. et autres, 1889. Cette brochure mérite d'être lue, mais nous ne sommes pas toujours d'accord avec le savant auteur.

toujours bandé du mouvement d'horloge de la vie économique, et c'est l'usure des organes et de l'élasticité qui le remonte sans cesse » et rappelle des proverbes, comme *Noth lehrt Künste* et *Necessity is the mother of invention*, qui enseignent que le besoin est le meilleur des stimulants. Mais quand M. Roscher croit devoir faire ses réserves (en note) en face du mot d'Ad. Smith : « consumption is the sole end and purpose of allproduction », ce qu'il ajoute en visant Knies, *Polit. Œcon.*, p. 129 (de la 1re édit.) revient à dire : non, l'homme n'existe pas seulement pour manger, il est fait aussi pour travailler et pour épargner, et pour y trouver de nobles jouissances; cela est vrai, en effet, dans une forte mesure, mais si connu, qu'on peut le prendre pour une phrase, ou un salut adressé en passant à la mode « politico-sociale » du jour.

M. Roscher s'étend sur les causes et les effets de l'excès de production et des crises qui en résultent et dit de très bonnes, mais pas nouvelles, choses; nous en avons déjà indiqué plus haut les principales, nous renvoyons pour le reste aux §§ 215 et suivants.

Dans le *Handbuch* de M. Schönberg, t. I, p. 697, M. Lexis a rédigé les chapitres relatifs à la consommation au point de vue économique. Ce savant très distingué croit devoir intituler son 1er chapitre : *La consommation objective*, c'est-à-dire la vraie consommation, ou la consommation tout court. Il a cru devoir ajouter l'adjectif parce que Storch a parlé d'une *consommation d'opinion* (Meinungsconsumtion) adoptée par Hermann, M. Roscher et Rau, et aussi par M. Courcelle-Seneuil (sous le nom de consommation subjective). Cette consommation non objective ou non réelle s'applique aux choses dont l'utilité, et naturellement la valeur, se réduisent pour nous par l'effet de la mode, d'une invention, d'un courant d'opinion. Nous n'admettons pas que ce soit là une consommation. Une consommation est toujours voulue et opérée (rapidement ou lentement) par l'homme, à son profit réel ou imaginaire et ne peut consister en une perte de valeur purement d'opinion.

« La consommation appropriée (zweckgemässe) est le but de la production. » L'adjectif nous semble superflu ici. L'auteur se sert d'une image assez bonne en disant que la consommation produit constamment un vide que la production est sans cesse occupée à remplir. M. Lexis admet aussi (avec Say et autres)

l'exportation comme représentant la consommation (p. 699). En rappelant que tout le monde est consommateur, il insiste sur l'influence économique de la femme, qui est très grande et très importante dans le ménage. (Plusieurs économistes allemands, MM. Lorenz von Stein, le statisticien E. Engel, et quelques autres ont consacré des monographies à la femme et son influence dans la vie économique). M. Lexis examine longuement l'influence des revenus et des consommations (riches et pauvres). Sur les excès de production M. Lexis professe les opinions que nous avons rencontrées chez les bons auteurs classiques, et il les présente avec clarté et avec les développements nécessaires.

Marlo, *Organisation der Arbeit*, 2e édit., t. III, p. 249, définit, comme tant d'autres, consommation par destruction. Il ajoute comme exemple : un morceau de viande est consommé quand il entre en pourriture ou quand on le mange, c'est dans ce dernier cas seulement qu'on dit qu'on en a fait usage. Marlo est peut-être le seul qui fait expressément cette distinction, dans tous les cas absurde. Peut-on employer le même mot pour exprimer des choses contraires : manger la viande. — Jeter la viande gâtée ? Jeter, c'est ne pas la manger (1). — Dans ce chapitre Marlo n'a du reste rien ajouté au fonds commun de la science.

Terminons par le livre de M. Schäffle : *Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirthschaft* (Tubingue, Laupp, 1867, 2e édit.). Le titre de la division (p. 304) est : *Théorie de la consommation privée ou de la destruction des biens* (Güterzerstœrung) *dans la société civile*. Nous n'avons pas besoin de dire au lecteur que ce titre nous paraît suprêmement absurde, il nous est impossible de comprendre qu'un homme aussi distingué ait pu identifier purement et simplement la consommation avec la destruction. Il n'est donc pas étonnant que sa première subdivision (chap. XXIII) s'applique aux assurances et traite des « destructions non voulues, en un mot des *accidents*. »

Le chapitre suivant traite de la destruction volontaire « qu'on

(1) Lors du siège de Paris j'avais acheté, comme approvisionnement, une certaine quantité de viande de bœuf que je fis saler à la maison. On mit beaucoup de sel, mais pas assez, au bout de quelques jours la cuisinière annonça que la viande était gâtée, et nous nous empressâmes de l'enterrer dans le jardin. N'avons-nous pas le droit de donner un démenti à celui qui dirait que nous avons consommé cette viande pendant le siège ?

a l'habitude de nommer consommation (*pflegt man consumtion zu nennen*)! Toutefois M. Schäffle (p. 311) veut que la destruction ait lieu de la manière la moins destructive possible. » L'idéal *économique* le plus élevé de la consommation serait atteint, si la destruction des biens, tout en satisfaisant complètement le besoin, était à peu près égale à zéro. « C'est-à-dire, l'idéal serait que, quand vous avez faim, vous allez chez un boulanger, vous demandez un pain, vous en aspirez la bonne odeur, et vous le lui rendez intact avec vos remerciements, l'odeur ayant suffi pour apaiser votre faim. Hélas! M. Schäffle ajoute que cet idéal ne se réalisera jamais. Du reste, la page suivante soulèverait aussi bien des objections et il y a telle phrase devant laquelle on s'arrête, ne sachant pas bien si l'on a compris l'auteur, car il dit : toute consommation est improductive et toute production *inconsommative* (unconsumtiv). J'ai dû faire un nouveau mot pour traduire le nouveau mot fabriqué par M. Schäffle. Toute cette page manque de clarté, et vraiment il est douteux que la suite soit beaucoup meilleure, les phrases pompeuses alternant avec des abstractions nuageuses.

Passons en Italie. Nous y trouvons, entre autres bons livres, les *Principj* de M. A. Ciccone (Naples, 3e éd. 1882) où le tome III commence par la théorie de la consommation. Pourquoi cet excellent travail commence-t-il par déclarer que la consommation c'est la destruction, puisqu'en entrant dans des développements il arrive à reconnaître qu'en réalité consommer c'est faire usage (*la consumazione non differisce punto dall' uso*, et il ajoute que Mac Culloch trouve ces deux mots synonymes et que Senior insiste sur la nécessité pour la science économique d'améliorer sa langue (*migliorata il suo linguaggio*) et dire que consommer c'est faire usage! Pour ma part, je n'ai jamais pu accepter ces définitions. Pourquoi d'ailleurs continuer les mêmes errements, quand on reconnaît que ces errements sont des erreurs? Même critique pour la confusion entre consommation et accident? Tout cela vient de ce que M. Ciccone n'admet l'emploi du mot consommation que pour la destruction de valeur, la destruction d'une chose utile sans valeur c'est « faire usage ». M. Ciccone accepte aussi la définition que J.-B. Say donne de la consommation improductive : satisfaire un besoin. Mais il faut distinguer : le morceau de pain que mange le pa-

tron est consommé improductivement, mais le morceau de pain consommé par l'ouvrier l'est productivement, par la seule raison que le salaire a fait un moment partie du capital circulant. Il n'y a pas de socialisme là dedans, c'est simplement la conséquence d'une mauvaise définition. Il arrive à dire, p. 5, qu'une consommation *indispensabile alla vita* est improductive !

Il est regrettable que dans un bon travail, écrit avec une clarté lumineuse, nous ayons eu à relever ces petites taches. Nous reviendrons à ce livre dans un autre chapitre, et louerons en passant l'auteur d'avoir cité le passage du *Cours* de M. G. de Molinari qui développe cette pensée que l'intelligence et la morale doivent présider à la consommation.

M. G. Boccardo, *Economia politica* (Turin, 7e éd., 1885), t. I, p. 348 et s., évite la définition criticable en disant : *il consume, civè l'utilizzazione*, est la fin (le but) de la production. Il parle bien, un peu plus loin, de la destruction de l'objet, car en consommant souvent en effet on détruit, mais la destruction est ici l'accessoire, ce n'est pas le BUT de la consommation, le but est l'utilisation. Aussi dans le deuxième alinéa de 110, la *compenso* devrait recevoir le n° 1 et la *distruzione* le n° 2 (je voudrais bien savoir si on détruit le fil dont on fait un tissu, le cuir dont on fait des souliers, les planches dont on fait une caisse, etc.) (1). On les transforme, et loin de les détruire, on leur donne une valeur plus grande. M. Boccardo distingue la consommation immédiate de la consommation médiate, nous nommons la première personnelle et la seconde industrielle. Il n'admet pas que la satisfaction de nos besoins soit une consommation improductive ; si encore, dit-il, il s'agissait du paresseux ou de l'oisif; mais ce que consomme un homme laborieux est toujours productif. Très bien !

Plus loin (p. 360) l'auteur s'élève contre l'opinion de Sismondi qui traite la consommation comme une quantité fixe, M. Boccardo montre avec raison qu'elle est élastique. « Les populations actuelles les moins aisées, dit-il, jouissent de nombre d'objets que les seigneurs (principi) grecs et romains de l'antiquité et les plus puissants châtelains du moyen âge ne pouvaient se procurer en aucune façon. La liberté et la

(1) M. Boccardo, p. 350, n° 111, cite parmi les consommations immédiates : le transport d'une personne d'un endroit à un autre; où est là la destruction?

sécurité des citoyens se sont étendues, l'immense extension donnée aux travaux de toutes sortes permet à chacun de trouver plus facilement l'emploi de ses forces. L'instruction, la moralité, qui sont ce qu'il y a de plus précieux parmi les richesses et de plus noble et de plus utile parmi les consommations, sont devenues accessibles à la grande majorité, et la valeur sociale (comme disait le bon Romagnosi) s'en est répandue, propagée (*è diffuso*) dans le peuple... » Et l'auteur énumère tous les progrès (dans la santé, dans les aliments, les vêtements, les travaux, etc., etc.), dont les classes inférieures profitent comme tout le monde. Il compare la société à une pyramide, la base en est formée par les plus pauvres, c'est le groupe le plus nombreux ; en remontant, selon les classes de fortunes, on trouve des groupes de plus en plus petits ; la pointe est formée par les plus riches, quelques unités. Or quand les progrès ont fait baisser le prix d'un objet, qui est ainsi devenu accessible à des groupes de plus en plus inférieurs, il est tombé à la disposition de nombres de plus en plus grands. Un des exemples cités est celui du port des lettres : la réforme de sir Robert Hill a porté les 76 millions de lettres de 1839 aux 967 millions de 1874 (et aux 1,512 millions de 1888).

M. Luigi Cossa, *Primi elementi di ec. pol.* (Milan, 8e éd. 1888), p. 155, dit très bien : « Par consommation de la richesse on entend l'emploi que l'homme en fait en vue d'obtenir la satisfaction directe ou indirecte de ses besoins. » Mais comment le même auteur peut-il dire un peu plus loin : *I consumi* IMPRODUTTIVI *sono le scopo ultimo della produzione, imperocche l'uomo produce per vivere e non viva per produrra.* (Les consommations *improductives* sont le but final de la production puisque l'homme produit pour vivre et ne vit pas pour produire.) Tirons la dernière conséquence de la doctrine que nous combattons et disons (dépenser étant synonyme de consommer) : voici 20 francs, si je les donne pour une allumette, j'en fais un usage productif, puisque l'allumette vaut un quart de centime — *productif*, mais peu lucratif ; — mais si je donne ces 20 francs, pour donner la vie à l'illustre professeur Luigi Cossa (ou pour sauver ma propre vie), j'en fais un usage *improductif* (c'est lui qui le dit implicitement et non pas moi).

CHAPITRE XXXIV

CONSOMMATION PUBLIQUE

Les hommes, comprenant les individus et leurs familles, n'ont pas que des besoins particuliers ou privés; comme êtres politiques et sociaux, ils ont aussi des besoins communs à tous les citoyens d'un État, à tous les membres d'une société. L'organisation politique appelée État est chargée en première ligne de la satisfaction de ces biens communs, mais au-dessous ou dans le sein de l'État il y a encore les provinces, départements, arrondissements, communes, même certaines corporations comme les églises, ou de grands établissements publics ou d'utilité publique, qui sont chargés d'intérêts communs. Le soin de ces intérêts est différemment réparti entre les divers organes des hommes vivant en société, mais le mode de répartition des fonctions a une importance politique et administrative plutôt qu'économique, nous ne nous y arrêterons donc pas.

Les besoins communs sont dits aussi besoins généraux ou publics, et comme la satisfaction des besoins humains a le plus souvent lieu au moyen d'une consommation, on parle de consommations publiques. Ce sont les citoyens qui sont les consommateurs, puisque ce sont leurs besoins que l'on satisfait, et c'est l'État (sans parler des provinces, communes, etc.) qui est le producteur. Seulement, nous ne pouvons pas dire qu'il est le producteur des *objets* de consommation, car ses produits sont pour la plupart imma-

tériels, dans le plus grand nombre de cas ils prennent la forme de services, et alors ce n'est que d'une façon impropre qu'on emploie le mot consommation. C'est généralement de ces services que les citoyens jouissent ou profitent, c'est de ces services qu'ils avaient besoin (1).

Cependant les citoyens ne restent pas complètement passifs dans la satisfaction de leurs besoins publics, ils y concourent de différentes façons, car ils ne sont pas en dehors de l'État, ils font partie intégrante de son organisation, ils lui fournissent même les deux seuls éléments dont il se compose, l'élément personnel, les fonctionnaires de tous rangs et de toutes attributions, rétribués ou non, et l'élément matériel, qui parvient généralement à l'État sous la forme de numéraire (impôts, taxes, etc.), mais que celui-ci voit changer en monuments, routes, traitements, armes et en toute autre chose utile ou désirable. C'est que toute production suppose des hommes qui agissent, et des matières premières qu'on met en œuvre, quand les produits ne sont pas immatériels. Nous n'avons pas à nous occuper ici des impôts et autres revenus de l'État (v. chap. XXXI), mais nous devons nous demander à quoi il en emploie le produit, en d'autres termes, par quelles dépenses il satisfait aux besoins publics, ou si l'on veut, aux consommations publiques.

Au fond, quand nous parlons de services publics, ou des consommations publiques que l'État nous procure, nous avons en vue ses attributions. La nature et l'étendue des attributions de l'État forment une matière très controversée, mais nous n'entrerons pas dans la discussion, il nous suffira de rappeler les points qui sont hors de toute contestation. Le premier entre tous, c'est que nous demandons à

(1) Des citoyens demandent une route au gouvernement, ce n'est pas pour la consommer, mais pour qu'elle rende service. Et pourtant on *use* la route en en faisant usage, mais on l'entretient.

l'État une sécurité complète, c'est un bien dont personne ne peut se passer, et que nous consommons, si l'on peut s'exprimer ainsi, avec une pleine satisfaction... quand nous y pensons. C'est que nous jouissons généralement de la sécurité (c'est-à-dire, de la protection de la vie, de la santé publique, de l'honneur, de la propriété) inconsciemment, comme on jouit de la santé, sans y faire attention. Pourtant, la sécurité est chère, et pour se l'assurer, il faut payer au gouvernement la somme nécessaire pour entretenir une police, une justice, une armée, une marine, toute une administration même, sans parler du corps diplomatique. Voilà de vastes causes de dépenses et pour les couvrir, les citoyens doivent verser au Trésor des sommes considérables sous la forme d'impôt, de taxes ou autrement. Un grand service public, cher celui-là aussi, est même destiné à recevoir ces impôts et revenus de toute sorte, le ministère des finances, et les fonds ainsi perçus se transforment dans les organes de l'État — par un procédé vital — en services ou en consommations propres à satisfaire les besoins publics des citoyens.

Les services que nous venons d'énumérer sont hors de la portée des individus, l'État, qui dispose de toutes les forces nationales, peut seul les rendre. Il en est cependant d'autres qui pourraient être rendus par des associations d'individus, il y en a des exemples nombreux, mais on ne rencontre pas toujours des hommes disposés à s'en charger et parfaitement qualifiés pour la chose ; en pareil cas c'est naturellement l'État qui doit intervenir et combler la lacune, car dans un pays civilisé les services publics doivent fonctionner au complet. Peut-on concevoir, par exemple, un pays sans routes? Les routes sont des biens communs à la nation, elles servent à satisfaire des besoins généraux, et pour cette raison il peut être soutenu que leur construction n'incombe ni à un individu, ni à une asso-

ciation, mais à l'État (commune, etc.) qui est seul chargé de pourvoir aux besoins publics, et qui a seul l'autorité nécessaire. En Angleterre, il est vrai, beaucoup de routes ont été construites par des sociétés de particuliers (et avec l'assentiment public), mais c'était parce que l'État était alors mal organisé, le pouvoir central n'avait d'argent (pour la plupart emprunté) que pour faire la guerre, rien pour les services intérieurs. Ce qu'on appelait en France la décentralisation anglaise n'était souvent que l'absence d'administration, les « juges de paix » qui la tenaient, n'étaient ni élus, ni surveillés, ce n'est même pas encore tout dire, car ils avaient aussi leurs préjugés et ne devaient pas être très au courant, en leur qualité de propriétaires ruraux, des besoins de l'industrie et du commerce; or si l'absence d'administration est agréable dans quelques cas, elle est désagréable dans dix fois autant de cas (1).

Nous n'insisterons pas sur les procédés en usage dans la plupart des États du continent, où l'on distinguait les routes nationales des routes départementales et des chemins vicinaux, termes qui indiquent les autorités qui en était chargées et montrent en même temps que les voies de communication étaient généralement considérées comme une attribution publique. Néanmoins on conçoit très bien qu'un particulier ou une compagnie soit chargée d'une entreprise d'intérêt général, au nom de l'État, d'une province ou d'une commune, et qu'à cet effet, il ou elle soit investi de pouvoirs administratifs, et qu'on l'indemnise en lui assurant un revenu et l'amortissement de son capital ; mais de cette façon l'attribution ne change pas de nature, on a seulement changé les agents d'exécution, agents dont le choix est du domaine de la pratique. Il est naturel que l'autorité

(1) Nous venons de recevoir une publication de M. Edwin Chadwick : *The Evils of disunity in central and local administration* (London, Longmans, etc.), où nous trouvons une opinion à peu près analogue.

chargée des intérêts communs (État, province, etc.) veille aux besoins généraux et en procure la satisfaction. Seulement, et c'est là la cause de bien des discussions, il y a des besoins plus ou moins communs, qui sont ressentis par de petits groupes ou des groupes nombreux, par une partie ou la totalité de la population, et il est des besoins auxquels tout le monde est soumis ; il en est même beaucoup dont la satisfaction n'a jamais été revendiquée par l'État (par exemple tout le monde a besoin de nourriture et de vêtement) et dans cette variété de besoins, la ligne de séparation n'est pas toujours très distincte, souvent des opinions, des passions politiques et autres s'en mêlent, et l'on tend à reculer la ligne dans un sens ou dans l'autre. Quelquefois on peut avoir de bonnes raisons à donner, mais alors c'est une question d'application, de pratique, et nous ne pouvons l'aborder ici.

Nous devons donc nous abstenir de proposer une liste modèle des attributions de l'État ; nous nous bornerons à donner quelques courtes indications sur des points controversés. Ainsi, dans nos États modernes, nous classerions l'instruction publique parmi les attributions de l'État, tout en demandant des lois libérales en faveur de l'enseignement privé. Nous accordons aussi à l'État un droit de surveillance sur l'administration provinciale et communale, ce qui n'empêche pas une décentralisation raisonnable, une autonomie utile, celle qui ne met pas la fortune de la commune à la merci d'un conseil municipal ignorant ou passionné, et qui laisse à l'administré le moyen de se défendre contre les tyranneaux locaux. La bienfaisance ne nous semble un devoir de l'État qu'en face des grandes calamités ; les maux individuels appellent en premier lieu l'intervention de la charité privée, en cas d'insuffisance, c'est à la commune à appliquer l'assistance sociale (Voy. p. 467 du présent volume).

Il est devenu incontestable, tellement les faits se sont accumulés, que l'État voit constamment ses attributions se multiplier et grandir. Le citoyen est de plus en plus exigeant — il demande beaucoup à l'État,.... et il l'est peut-être davantage au profit de l'État — il est insatiable d'attributions à conférer à l'autorité publique, il y a sous ce rapport émulation entre les divers pays. Il en résulte qu'il faut des fonctionnaires de plus en plus nombreux et de meilleurs traitements ; plus de chemins de fer et plus de routes ; plus de canaux, de ports, de ponts, d'aqueducs ; plus de monuments, de musées, d'écoles et de laboratoires ; hélas ! plus de soldats, de canons, de poudres et de fortifications ; plus de navires de guerre..., et de torpilles pour les détruire. C'est en ces matières que l'économiste fait en vain entendre sa voix, les passions sont sourdes. Tout le monde, en effet, semble d'accord pour faire de l'État ce qu'il est et pour exagérer les dépenses publiques. Ne sont-elles pas consenties par les représentants de la nation ? Le budget est examiné, discuté, voté, que veut-on de plus ? Mais qui vote ? Les élus sont-ce bien ceux qui savent le mieux ce qui convient à la nation ? Quelquefois, mais souvent ils ont été choisis pour d'autres raisons, l'un parce qu'il a une belle propriété, l'autre parce qu'il a dit à propos un mot spirituellement grossier, un troisième pour faire pièce au gouvernement, un quatrième, cinquième, sixième, septième par toute autre raison que celle de l'intérêt général — pour aucune raison peut-être — un ami aura mis le nom sur une liste de candidats (quand il y a des listes).

Les attributions des communes diffèrent sensiblement de celles de l'État, le plus souvent par leur objet, d'autres fois par leur nature et leur étendue. La commune ressemble assez à une association d'individus, à une compagnie privée et peut en prendre à peu près les allures. Ainsi

l'État ne songera pas (sauf le cas de monopoles financiers) à fournir un objet de consommation individuel, mais la commune s'en occupera assez souvent : elle procurera aux habitants l'eau, le gaz, l'école, le théâtre, sans parler des routes, etc., et souvent elle rendra l'abonnement obligatoire. L'État est avant tout une collectivité politique, s'occupant peut-être plus d'intérêts moraux ou du moins immatériels (par exemple, la sécurité, la tranquillité, les bons rapports internationaux) que d'intérêts matériels ; la commune n'a rien de politique, elle n'est pas étrangère aux intérêts moraux, mais elle administre surtout des intérêts économiques, parce que son peu d'étendue et le nombre restreint de ses habitants lui permettent d'obtenir des résultats utiles dans cette voie. Parfois, sans doute, un particulier ou une compagnie pourrait créer les institutions désirables, mais non sans l'assentiment de l'autorité communale. Ce serait un particulier qui entreprendrait alors une fourniture utile à toute la commune et dans bien des cas ce serait la meilleure solution ; mais il y a aussi des cas où la commune fait bien d'entreprendre elle-même les travaux ou d'adopter des combinaisons mixtes, mais quand ? C'est là une question d'application que la pratique peut seule résoudre.

En tout ce qui concerne les consommations, privées ou publiques, la pratique a le premier et le dernier mot à dire, et ce mot tendra toujours à atteindre ce but essentiellement économique : de réduire les dépenses au minimum.

Peu d'économistes ont traité avec quelques développements des consommations publiques ; les financiers, sans doute, ont recommandé la modération dans les dépenses, mais ils rencontrent trop peu de contradiction pour insister. L'un de ceux qui ont consacré le plus d'attention à cette matière est J.-B. Say. Dans le chap. VII, du livre troisième il examine les principaux objets de la dépense publique, mais nous ne croyons pas utile

de reproduire ces développements, le commencement du chapitre nous suffira pour y rattacher une observation : « Nous avons vu, dans le dernier chapitre, dit-il, que toutes les consommations publiques étant par elles-mêmes un sacrifice, un mal qui n'a d'autre compensation que l'avantage qui résulte pour le public de la satisfaction d'un besoin, une bonne administration ne dépense jamais pour dépenser, et s'assure que l'avantage qui doit naître pour le public d'un besoin satisfait surpasse l'étendue du sacrifice que le public a dû faire pour cela. »

Vous allez chez le boulanger pour acheter un petit pain et vous lui donnez 10 centimes ; est-ce un mal que de donner ces 10 centimes? Si oui, c'est un mal de manger quand on a faim. Qu'est-ce qui n'est pas un mal alors ? Puis J.-B. Say suppose que le *besoin satisfait* « surpasse l'étendue du sacrifice que le public a dû faire pour cela », comment parler de *sacrifice*, quand on donne 1 franc pour en obtenir deux en échange! Nous n'admettons pas non plus que l'argent versé au Trésor soit détruit par l'État, à nos yeux, quand il en fait un emploi régulier, il le transforme en services publics.

Voici un autre passage du *Traité* de J.-B. Say (III, 6, p. 458) : « Le gouvernement exige d'un contribuable le payement en argent d'une contribution quelconque. Pour satisfaire le percepteur, ce contribuable échange contre de la monnaie d'argent (pourquoi pas d'or?) les produits dont il peut disposer et remet cette monnaie aux préposés du fisc; d'autres agents en achètent des draps et des vivres pour la troupe : il n'y a point encore de valeur consommée ni perdue ; il y a une valeur livrée gratuitement par le redevable, et des échanges opérés. La valeur fournie existe encore sous la forme de vivres et d'étoffes dans les magasins de l'armée. Mais enfin cette valeur se consomme; dès lors cette portion de richesse, sortie des mains d'un contribuable, est anéantie, détruite ! (Pour le contribuable, l'argent est « anéanti » dès qu'il est sorti de sa main, que le gouvernement achète du drap ou des bonbons.)

« Ce n'est point la somme d'argent qui est détruite : celle-ci a passé d'une main dans une autre... c'est la valeur du drap et des vivres qui n'existe plus ; et ce résultat est précisément le même que si le contribuable, avec le même argent, eût acheté des vivres et du drap, et les eût consommés lui-même. Il n'y a

d'autres différences, si ce n'est qu'il aurait joui de cette consommation, tandis que c'est l'État qui en a joui. » (Erreur, Monsieur, l'État ne jouit de rien, puisqu'il est impersonnel, et le contribuable n'a pas donné gratuitement son argent, il a payé la sécurité, que l'État a produite en achetant du drap et des vivres (pour les soldats).

Un peu plus loin, nous lisons (p. 459) : « Toujours un produit consommé est une valeur perdue, quel que soit le consommateur ; et elle est perdue sans compensation par celui qui ne reçoit rien en retour ; mais ici il faut regarder comme un retour l'avantage que le contribuable retire du service de l'homme public, ou de la consommation qui se fait pour l'utilité générale. »

A mes yeux, il n'est pas raisonnable de parler d'une perte quand on reçoit une contre-valeur complète : c'est une transformation ou un échange, et rien autre chose (1).

M. G. de Molinari s'est également étendu, dans le t. II de son *Cours*, sur les consommations publiques (p. 427), mais nous

(1) Voyez ce qu'un homme d'esprit comme J.-B. Say peut dire de choses... singulières. « On a cru, dit-il (p. 459),dans presque tous les temps,que les valeurs payées par la société pour les services publics lui revenaient sous d'autres formes — (sous la forme de sécurité ? Ce n'est pas cela que Say veut dire, il veut rappeler le mot : l'*argent reste dans le pays*, c'est tout autre chose) — et l'on s'est imaginé le prouver lorsqu'on a dit : *Ce que le gouvernement ou ses agents reçoivent, ils le restituent en le dépensant.* (On voulait seulement dire que l'argent rentre dans la circulation). C'est une erreur, et une erreur dont les suites ont été déplorables, en ce qu'elles ont entraîné d'énormes dilapidations commises sans remords. La valeur fournie par le contribuable est livrée gratuitement (cela dépasse la permission !) ; le gouvernement s'en sert pour acheter un travail, des objets de consommation, des produits, en un mot, qui ont une valeur équivalente, et qu'on lui livre. Un achat n'est pas une restitution. » Et une pomme n'est pas un cheval, sans aucun doute. Mais ce que J.-B. Say a eu le grand tort de ne pas ajouter ici, c'est que ce travail, ces objets de consommation, ces produits achetés par le gouvernement, l'ont été *dans l'intérêt et au profit du consommateur qui a avancé l'argent à cet effet.* Say s'appuie sur une note que nous allons reproduire :

« Robert Hamilton, dans son excellent écrit sur la *Dette nationale* d'Angleterre, fait sentir le ridicule de l'assertion que je combats,en la comparant à celle d'un voleur qui, après avoir dérobé la caisse d'un négociant, lui dirait : *Je vais employer tout cet argent à vous acheter les denrées de votre commerce. De quoi vous plaignez-vous ? N'avez-vous pas tout votre argent ? Et de plus, n'est-ce pas un encouragement pour votre industrie ?* L'encouragement que donne le gouvernement en dépensant l'argent des contributions est exactement le même que celui-là. » — Il est baroque de comparer l'impôt à un vol, et singulier d'oublier que le gouvernement demande l'impôt pour entretenir la force publique chargée d'assurer la sécurité.

nous bornerons à y renvoyer, car il convient de lire le chapitre en entier.

Amasa Walker commence ainsi (*The science of Wealth*) son chapitre *Public Consumption :* « Il y a une raison économique en faveur (de l'existence) d'un gouvernement. Sans le bras fort de la force publique (*the strong arm of the public force*), les hommes ne travailleraient pas sans être troublés, et ils ne garderaient pas le résultat de leur travail. Sans loi, toute production serait directement empêchée par la confusion de la société et par l'intervention de la violence. Mais l'effet accessoire (de cette situation) sur l'industrie serait particulièrement sérieux. L'insécurité de la propriété ferait que personne n'aurait plus de motif pour accumuler des richesses. La possession des richesses deviendrait même un sujet de terreur » (la crainte d'être assassiné et volé). S'il en est ainsi, comment peut-on dire que l'argent dépensé pour l'achat de la sécurité est de l'argent perdu?

Plus loin (p. 403), l'auteur pose les principes suivants :

« 1° Le gouvernement ne devrait rien entreprendre qui pût être exécuté par l'initiative individuelle;

« 2° Le gouvernement ne devrait rien faire par ostentation;

« 3° Les dépenses du gouvernement varieront selon les circonstances, et selon le caractère de la nation. » L'auteur développe ces trois propositions.

Il se pose ensuite (p. 406) cette question : « Est-ce que la consommation publique encourage l'industrie? » Nous allons découvrir, dit-il, les vrais principes en cette matière, en examinant de près un cas extrême de ce mode de consommation. On a vu, dans certaines circonstances, le peuple d'une ville, ou même de tout un État, réclamer du travail du gouvernement et même l'obtenir. Supposons que l'intervention du gouvernement était alors une absolue nécessité, aucun particulier ne faisant travailler. Quelle sera la condition réelle des choses? Deux cas sont possibles :

1° Le travail à exécuter est inutile, ce n'est qu'une charité gouvernementale prise sur un fonds destiné à entretenir les indigents, il équivaut à une taxe sur l'industrie productive. En effet, les classes qui créent de la valeur sont obligées de contribuer, non sans peine, pour que ceux qui ne produisent pas soient nourris et vêtus. Ce mode d'agir a les résultats suivants :

a. Ces industries (travaux) artificielles exigent encore une forte dépense en sus des salaires. Si l'on se bornait, en pareil cas, à faire creuser des fossés et à les faire recombler ensuite, il n'y aurait que des outils à payer; mais généralement on veut faire produire un travail utile, et alors il faut se procurer les matières premières, rétribuer les architectes, les surveillants, les inspecteurs, etc.

b. Ce procédé a l'avantage de sauver « le respect de soi-même » (la dignité) de l'ouvrier. Si le gouvernement fixe le salaire intelligemment (c'est-à-dire au-dessous du taux ordinaire), il n'attirera que les hommes qui en ont vraiment besoin; mais ceux-ci ne se sentiront pas dégradés (comme par une aumône) et le principe que chacun doit se soutenir soi-même sera sauvegardé.

c. Il faut aussi considérer que cette entreprise artificielle crée une charge pour l'avenir, car il faudra entretenir l'œuvre, et de cette façon on perpétuera une dépense qui devait être essentiellement temporaire.

2° Si l'ouvrage à exécuter est en totalité ou en partie nécessaire, le salaire n'est pas pris dans le fonds de charité, et le travail a été profitable peut-être pour tout le montant des salaires payés. Personne n'a le droit d'arguer de charité vis-à-vis des ouvriers employés; néanmoins, A. Walker croit avoir quelques considérations à présenter.

a. Bien que l'ouvrier rende la pleine valeur de ses salaires, le public ne la reçoit pas toujours, car le gouvernement produit plus chèrement qu'un particulier, il est souvent trompé par ses agents, et il n'est pas stimulé par l'intérêt personnel.

b. Il est cependant des cas où ces grandes entreprises gouvernementales seront à leur place, même si nous accordons que des particuliers auraient travaillé à meilleur marché, car il y en a qui incombent aux autorités nationales, parce qu'elles sont hors de la portée des particuliers, ou trop chanceuses pour qu'un individu y risque sa fortune. Il est des choses qui, de leur nature, sont essentiellement gouvernementales.

c. Mais ces cas sont rares, et il ne faut pas les multiplier sans nécessité. Le gouvernement devrait se borner aux choses qui lui incombent naturellement, qui regardent la sécurité ou la prospérité nationales, et laisser aux particuliers tout ce qui concerne la satisfaction des besoins individuels.

Jusqu'à présent, A. Walker avait en vue un travail public entrepris par suite d'une nécessité temporaire (une calamité, une crise); maintenant il suppose que le gouvernement, sans y être forcé par des circonstances exceptionnelles (qui peuvent faire taire momentanément la sagesse économique), s'adresse au marché du travail, et entre en concurrence avec le travail privé, même pour des produits spéciaux. Quels en seront les résultats?

a. Chez un peuple libre, et avec de bonnes lois de distribution, l'occasion se présentera rarement pour de telles entreprises, si ce n'est pour les besoins du gouvernement. Aucun ouvrier ne rendra autant de service sous un fonctionnaire que sous un entrepreneur particulier, car le premier ne saurait tirer parti de ce service aussi bien que le second...

b. Les entreprises gouvernementales perpétuent (l'esprit) de dépendance. Les hommes habitués à se nourrir à la table nationale ne retournent pas volontiers à leur propre table; ils s'habituent à échapper aux lois de la concurrence, et à marcher à l'aide de la lisière gouvernementale.

c. Une pareille intervention du gouvernement démoralise l'industrie générale du pays. Le taux naturel des prix en est altéré, car le gouvernement n'est pas mû par les mêmes motifs que le particulier. Il s'établit une compétition anormale, et le marché du travail est influencé par un entrepreneur disposant des immenses ressources qui sont entre les mains du gouvernement.

d. Ces entreprises gouvernementales font naître la corruption politique...

Hermann (*Staatsw. Untersuchungen*, 2e éd., p. 94 et suiv.) distingue les besoins individuels des besoins collectifs, et l'on sait que la contrepartie des besoins ce sont les consommations (ou les services). Il faut distinguer : il y a des besoins généraux que les individus ressentent comme individus (manger, boire), ce sont des besoins universels; et des besoins généraux, qu'on ne ressent que comme membre d'une communauté. Les besoins individuels peuvent être satisfaits par des groupes d'individus associés (achetant une denrée en gros pour l'avoir meilleur marché, et le répartir ensuite entre les associés); ici il ne s'agit pas de besoins vraiment collectifs, ces derniers ne s'appliquent qu'aux choses qui ne concernent pas l'individu, mais seule-

ment une communauté. Il n'est pas nécessaire de dire que, dans la pratique, un besoin éprouvé par un très grand nombre d'individus est souvent considéré comme un besoin collectif, et il en prend la forme. Au point de vue des frais — ce qui est le point de vue économique — la satisfaction d'un besoin commun peut avoir lieu de l'une des façons qui suivent :

« 1° Par le procédé économique (ou d'économie privée), quand tous les membres de la collectivité peuvent y prendre part, mais que les frais ne sont supportés que par ceux qui y ont réellement participé ;

« 2° Par les sacrifices supportés par des individus généreux, ou des sociétés de bienfaiteurs, qui créent et organisent l'institution dont le besoin se fait sentir, et qui la mettent ensuite à la disposition de tout le monde ;

« 3° Par l'autorité publique et aux frais du Trésor de l'État. »

Selon Hermann, il n'y a que deux besoins vraiment (et uniquement) collectifs, la justice et la défense nationale, aucun État ne peut s'en passer. Tous les autres besoins ont commencé par être individuels, ou sont en même temps individuels et collectifs.

M. Wagner (*Grundlegung*) s'occupe aussi plutôt des besoins que des consommations, et distingue les besoins privés et les besoins communs. Relativement aux communautés ou collectivités, M. Wagner distingue profondément, comme tout le monde d'ailleurs, entre les collectivités libres et les collectivités ou communautés obligatoires *Zwangsgemeinwirthschaft* (littéralement : économies communes coercitives, c'est-à-dire dont on fait partie, qu'on le veuille ou non : État, commune, etc.). Il y a un endroit (§ 139 et suiv.) où cette distinction n'est pas encore faite, c'est là que nous allons chercher ce que M. Wagner entend par *Gemeinbedürfnisse*, besoins communs. Il les classe ainsi :

« A. Le besoin commun général et principal, c'est le règne du droit (1).

« B. Besoins communs spéciaux, qui dépendent de circonstances particulières, savoir : 1° les circonstances locales;

(1) En allemand : *Rechtsordnung;* ce mot, qui n'est dans aucun dictionnaire, signifie aussi le système de droit en vigueur ; nous avons rendu dans le texte le sens qu'il a dans la phrase ci-dessus. Il est vrai qu'un peu plus loin, le second sens semble préférable.

2° celles qui sont en rapport avec le temps; 3° celles qui dépendent des rapports sociaux, ou qui sont particulières à une classe. »

1° Les circonstances locales, c'est le sol, ses qualités et ses défauts, c'est la densité de la population, c'est le rapport aux divisions administratives. Les besoins à satisfaire dans cet ordre d'idées sont, selon l'auteur : un système d'expropriation (!), des assurances, des voies de communication et des moyens de transport, l'hygiène et la propreté publiques, des bâtiments pour le culte, l'instruction, la bienfaisance, le plaisir (théâtre), le gaz, l'eau, etc.

2° Besoins en rapport avec le temps. Institutions pour les enfants, pour les vieillards, pour les veuves, pour les aliénés; mesures pour protéger les intérêts de l'avenir, notamment dans les mines, les forêts, la chasse et la pêche, et même pour tout ce qui concerne l'agriculture;

3° Besoins sociaux et des classes. Institutions pour les groupes ayant des intérêts communs (intérêts physiques, économiques, intellectuels, moraux, religieux, etc.), des intérêts professionnels, institutions pour le progrès de la culture, littéraires et autres (nous omettons quelques détails, l'espace nous manquant pour développer nos critiques).

C'est dans chaque cas qu'il faut examiner si la satisfaction (la consommation) doit être fournie par l'État, par la commune, par une association, et même par une particulier autorisé.

M. Émile Sax, dans son remarquable ouvrage, *Grundlegung der theor. Staatswirthschaft*, p. 186 et suiv., discute la théorie de M. Wagner et lui reproche de distinguer les besoins de l'homme par rapport à la nature extérieure, des besoins de l'homme vis-à-vis des autres hommes, les intérêts communs des hommes vivant en société n'étant pas des besoins en soi, mais seulement dans leurs rapports avec la nature extérieure. Ce sont alors des besoins collectifs objectifs. Il reproche ensuite au savant professeur de Berlin de ne pas leur opposer les besoins collectifs subjectifs, et il se met lui-même à les définir (p. 191), mais d'une manière tellement abstraite, que nous doutons de l'utilité d'une pareille définition. Il veut déterminer comment « les hommes associés en collectivité sont saisis simultanément du sentiment (du besoin) qui provoque leur activité commune. » Il ajoute avec raison : « Ce n'est pas l'abstraction

État qui peut se poser un but, qui peut sentir et agir, ce sont seulement les individus concrets, vivants, dont il se compose, qui le peuvent. Nous revenons ainsi aux individus et nous devons nous poser la question : quel est le rapport entre le besoin collectif et le besoin individuel ? » L'auteur répond à la question par une phrase abstraite qui peut vouloir dire que chaque individu ressent le besoin collectif comme une condition de son besoin individuel, en sa qualité de membre de la collectivité. Il continue (nous résumons) : on pourrait en conclure que tous les besoins collectifs peuvent se résoudre en besoins individuel, c'est-à-dire, qu'en dehors des individus il n'y a pas de besoins collectifs réels. Non sans raison, car la fiction d'une personnalité collective indépendante ne se soutient pas. Toute collectivité est nécessairement composée d'individus. Il faut cependant distinguer entre les besoins particuliers des individus et ceux qu'ils ne ressentent que comme membres d'une communauté. Nous nous arrêtons, car si l'auteur fait parfois de fines et ingénieuses distinctions, il les enveloppe de trop de phrases abstraites, dont quelques-unes ne renferment réellement rien de concret, qui ne se trouve pas déjà dans d'autres phrases. Du reste, nous avons appelé l'attention sur cet auteur original, le lecteur curieux n'a qu'à s'adresser à son ouvrage.

M. le professeur A. Ciccone, dans ses *Principj*, t. III (p. 29), a bien un chapitre IV intitulé : « Consommations publiques, mais il y traite simplement de l'État et de ses fonctions, ce qui n'est pas la donnée du présent chapitre. Même observation à peu près en ce qui concerne M. G. Boccardo (*Economia politica*, t. I, p. 377). M. Cossa n'en parle même pas; du reste beaucoup d'auteurs français, anglais, allemands, ont passé cette matière sous silence, ou l'ont trop intimement confondue avec les dépenses de l'État, qu'ils ont traité au point de vue des finances.

CHAPITRE XXXV

LE LUXE

Le luxe est plutôt une question de morale qu'une question économique; sur cette matière, en effet, les économistes seront à peu près d'accord dans leurs appréciations, tandis que les moralistes se diviseront; les uns s'inspireront des doctrines de Zénon le stoïcien pour se prononcer contre tout luxe, les autres écouteront plutôt Épicure pour prouver que toute jouissance est permise. De nos jours la jalousie ou l'envie surexcitées par la masse des richesses ambiantes n'est pas sans influencer l'opinion — non sur le luxe en général, mais — sur le luxe de bien des gens.

Que faut-il entendre par luxe? Dans son sens le plus large, ou le plus compréhensif, le luxe est ce qui dépasse le nécessaire. L'homme a des besoins, et pour les satisfaire, il lui faut des objets de consommation appropriés. Il peut n'en avoir que l'indispensable ou un superflu; il peut en avoir de grossiers, rendant strictement le service qu'on leur demande, ou de très raffinés, qui satisfont en même temps le goût, l'imagination et peut-être le penchant à l'ostentation.

Dans les pays civilisés, on qualifie rarement de luxe les objets qui dépassent seulement le niveau le plus bas; la civilisation ayant considérablement étendu les forces productives des hommes, en les armant d'instruments parfaits, et en vulgarisant parmi eux les connaissances utiles à

l'industrie, beaucoup d'objets raffinés, perfectionnés, commodes, ont été multipliés au point qu'ils sont à la disposition des gens les moins aisés, c'est-à-dire du grand nombre. Il y a quelques siècles, ce n'étaient pas seulement les livres, les carrosses et les dentelles qui étaient rares, même parmi les princes et les riches, les chemises, les bas, les mouchoirs, les souliers — il paraît, même les sabots — ont également été des objets de luxe ; la poterie de terre, lorsqu'elle a remplacé les écuelles de bois, a commencé par être considérée comme vaisselle précieuse. Le luxe est donc relatif, et généralement on ne le fait commencer qu'aux jouissances qui dépassent la moyenne des consommations usuelles. Ainsi, en France, le pain blanc, la viande, le vin, le café, le sucre, un vêtement chaud et propre, un logement modestement meublé, mais confortablement organisé par une ménagère intelligente, ne sont pas — ou ne sont plus — des objets de luxe.

Le luxe dépasse donc la médiocrité, mais il peut la dépasser de peu — luxe modeste ; — il peut aussi s'élever par degrés au faste, à l'ostentation, à la folle prodigalité. Il faudrait être cynique ou envieux, ou un rhéteur comme J.-J. Rousseau pour blâmer le luxe modeste. Un luxe qui reste dans les limites du revenu, et qui n'a rien de l'ostentation, qui est simplement l'effet des goûts relevés de la famille, est vraiment la poésie dans la consommation. Ainsi entendu, le luxe n'est pas toujours le produit d'une dépense, il peut être le résultat d'un sentiment. Moins le luxe a coûté, plus il est noble. Le même pain qui, mangé dans un grabat, est une triste prose, contribue à la poésie des lieux, si on le trouve sous la main dans une promenade au bois ou sur le bord d'un fleuve.

L'économiste ne blâmera pas un degré supérieur de luxe — restant dans les limites du revenu — parce que le bien-être orné est un stimulant à la production, à l'invention,

aux progrès, c'est un des moyens les plus efficaces de vaincre l'indolence humaine. Ce qu'il blâmera, c'est l'exagération, le faste, surtout l'ostentation. Il est contraire à la morale de trouver sa jouissance dans l'humiliation réelle ou apparente de son prochain. Combien plus généreux, plus humain, plus patriotique, ne serait-ce pas d'employer son superflu à alléger les misères de ses concitoyens ou à créer des institutions utiles! Ce noble emploi d'un superflu n'exclut pas la jouissance d'un bien-être supérieur et très orné, jouissance très légitime, lorsque la fortune a été honorablement acquise.

On voit que nous ne préconisons pas l'égalité absolue des jouissances. Elle est recommandée, ou même revendiquée, par quelques auteurs, et souvent avec une ardeur qui peut provenir d'une sincère conviction; néanmoins, nous conseillons à nos lecteurs de s'assurer auparavant : 1° si le rigide niveleur conforme ses actes à ses doctrines; nous n'avons vu que trop d'exemples où ce n'était pas le cas; 2° s'il n'est pas momentanément dans la pénurie, et disposé à empêcher les autres de jouir d'avantages qui lui manquent. Ce qui nous révolte, c'est le mensonge et l'hypocrisie. Il est des agitateurs qui parlent comme s'ils aimaient leur prochain *plus* qu'eux-mêmes; la Bible se contente de recommander qu'on aime son prochain *comme* soi-même, et nous qui constatons les faits, nous sommes déjà très heureux quand nous voyons un homme aimer son prochain *presque* autant que soi-même. -Accordonslui 50 p. 100 de rabais, que l'éloquent réformateur l'aime seulement moitié autant que lui-même. Hélas! les choses de sentiment se prêtent beaucoup à la déclamation. En pareil cas, on ne tient compte ni des chiffres, ni de la logique. La statistique prouve que, si l'on nivelait les fortunes, au lieu d'élever simplement le bien-être des pauvres, on ne ferait que détruire celui des riches, et comme dans ce nivellement on détrui-

rait une bonne partie des capitaux, on aboutirait à une catastrophe.

On a demandé si, même en admettant la légitimité d'un luxe modéré, l'épargne n'était pas préférable. Sans doute, l'épargne est une vertu, l'économiste et le moraliste l'approuvent de concert, mais ici nous ne parlons pas de l'épargne en général, mais de la conduite à tenir par le riche. Vaut-il mieux qu'il épargne ou qu'il consomme, naturellement en entretenant les industries de luxe? Quelques auteurs ont cru pouvoir donner à cette question une réponse générale, embrassant tous les cas; nous croyons au contraire qu'il faut distinguer, tant au point de vue de l'individu, qu'au point de vue de la société. L'individu, selon le nombre de ses enfants, selon son éducation et ses goûts, selon l'usage (noble usage, ou non) qu'il sait faire de sa fortune, doit épargner (ce qui veut dire grossir ses capitaux) plus ou moins. Arrivé à un certain point, et il est difficile en pareil cas d'indiquer un chiffre précis, l'épargne ne lui rend plus aucun service. Servira-t-elle la société? Vaut-il mieux que Pierre possède 200 millions ou seulement 100 millions? Ce qui revient à demander : est-il utile que ses capitaux augmentent pour qu'il puisse entreprendre davantage?

La réponse est très difficile, car les circonstances de temps, de lieu et d'application exercent une grande influence sur les résultats; néanmoins, la plupart des auteurs qui ont posé cette question, ont paru favorables à l'épargne (1), et le plus souvent peut-être avec raison, mais pas toujours. Il est des cas où la multiplication des capitaux

(1) Il est fâcheux qu'on ait à se servir d'un mot aussi vague. Épargner, cela signifie-t-il économiser le quart, le tiers, le dixième ou telle autre fraction de sa fortune? La fraction est-elle la même pour 10,000 fr., 20,000 fr., 50,000 fr., 100,000 fr., 500,000 fr., etc.? et dans les différentes situations? — En tout cas, il s'agirait ici, dans la pratique, bien plus souvent d'appréciations personnelles que de principes généraux, universellement acceptés.

arrivera au point où les intérêts en seront tellement réduits que l'épargne contribuera à diminuer le revenu futur; il en est d'autres où les nouveaux capitaux serviraient à renforcer cette ardente concurrence intérieure et extérieure — internationale, universelle — qu'on qualifie de *surproduction*. Sur cette matière, nous avons récemment lu dans les *Jahrbücher* de M. J. Conrad (1888, livraison de novembre, t. II, 6e fasc.), un article de M. d'Avis, qui explique la surproduction par l'achèvement de grands travaux et autres entreprises (chemins de fer, fabrication de machines, etc.) et par suite de la mise en disponibilité de beaucoup d'ouvriers qui ont dû grandement réduire leurs consommations pour joindre les deux bouts. Il propose d'employer les capitaux ainsi mis hors de service à entreprendre des fabrications plus belles, plus parfaites (les objets de luxe se produisant moins vite et en moindre nombre que les produits communs), en un mot, des objets susceptibles de tenter les populations aisées ou riches. L'auteur ne recommande donc pas l'épargne, et sa proposition mérite d'être examinée. Nous aurions seulement voulu qu'on ait parlé de grossir aussi le budget de la bienfaisance privée. En tout cas, il faut entretenir les ouvriers des industries de luxe — ils y sont, qu'ils y restent, — ne serait-ce que parce le luxe se rattache à l'art. D'ailleurs, si l'on voulait enlever ces ouvriers aux travaux de luxe pour les répartir entre les industries plus communes, est-on bien sûr de ne pas nuire aux ouvriers qui s'y trouvaient déjà occupés et de peser sur les salaires? Puis, on ne saurait étendre toutes les industries; l'agriculture dépend de la superficie des terres disponibles; l'exportation aussi a ses limites: n'est-ce pas dans le commerce international qu'on parle de *surproduction?*

Une objection pourra être soulevée ici : le luxe n'est-il pas une consommation improductive? C'est à coup sûr une consommation personnelle, et les consommations in-

dustrielles sont seules reproductives. Mais nous n'admettons pas qu'on qualifie d'improductives des consommations qui servent à entretenir notre vie, notre santé, nos forces, biens de premier ordre, dont part d'ailleurs l'impulsion vers toute production. Et si nous pensons ainsi de la partie grossière de notre existence, celle que nous avons en commun avec les animaux, consentirions-nous à qualifier d'inutile (d'improductif) tout ce qui est supérieur à la vie animale, tout ce qui distingue la civilisation, tout ce qui contribue à charmer et à orner notre vie, qui souvent éveille en nous des sentiments élevés, dont profitent même, dans une certaine mesure, nombre de personnes auxquelles ce luxe n'était pas destiné? Dans tous les cas, on ne saurait dire que le travail des ouvriers du luxe est improductif, puisque leurs produits se vendent et se consomment.

A côté du luxe privé, il y a un luxe public, généralement voulu. Celui-ci peut prendre des formes très variées. Il y a d'abord les monuments, qui sont souvent des œuvres d'art grandioses; il y a les promenades, les collections, les théâtres, les fêtes publiques; il y a le luxe gouvernemental, liste civile, traitements élevés des fonctionnaires, uniformes brillants de l'armée; il y a aussi le luxe utile des grandes écoles de haut enseignement des sciences et des arts, celui des routes et chemins, celui des chemins de fer (seules les voies ferrées qui ne font pas leurs frais sont du luxe). Tout ce luxe, et d'autres encore, il n'y aura que des pays riches qui pourront se le permettre, les pays pauvres seraient dans l'impossibilité de tant dépenser. Si les pays riches savaient se tenir dans de justes limites, un luxe relatif ne leur vaudrait pas d'objections sérieuses; mais l'homme reste rarement dans les limites tracées par la raison, car les sentiments, les passions s'en mêlent, et ces puissances peu raisonnables trouvent l'arithmétique financière trop prosaïque pour lui consacrer beaucoup d'attention.

Nous ne citerons pas de moraliste, mais nous pourrons rappeler quelques passages de Montesquieu, bien qu'il ne fût ni moraliste ni économiste (*Esprit des lois*, l. VII, ch. 1[er]) : « Le luxe est toujours en proportion avec l'inégalité des fortunes. Si, dans un État, les richesses sont également partagées (1), il n'y aura point de luxe ; car il n'est fondé que sur les commodités qu'on se donne par le travail des autres. (On peut pourtant se faire soi-même des objets de luxe, c'est même très fréquent chez les dames.)

« Pour que les richesses restent également partagées, il faut que la loi ne donne à chacun que le nécessaire physique. Si l'on a au delà, les uns dépenseront, les autres acquerront, et l'inégalité s'établira. » Ainsi, selon Montesquieu, pour que le luxe ne s'établisse pas, il faut que l'État interdise aux citoyens de posséder plus que le strict nécessaire. Lycurgue, dit-on, l'a fait à Sparte, mais combien de temps a-t-il été obéi (2) ?

Ad. Smith prend le mot luxe dans un sens moins étroit que Montesquieu, l. V, chap. II, § 2 (p. 241) il dit : « Les objets de consommation sont de nécessité ou de luxe. Par objets de nécessité, j'entends non seulement les denrées qui sont indispensablement nécessaires au soutien de la vie, mais encore toutes les choses dont les honnêtes gens, même de la dernière classe du peuple, ne sauraient décemment manquer, selon les usages du pays. Par exemple, une chemise, strictement parlant, n'est pas une chose nécessaire aux besoins de la vie. Les

(1) Dans l'édition Laboulaye, t. III, p. 267, nous trouvons ici la note qui suit : « C'est une hypothèse numérique. Il y a des couvents où chaque moine n'a que le nécessaire physique ; mais il n'y a pas de société qui vive dans de pareilles conditions. Dès qu'un homme travaille et économise, il y a inégalité dans le partage des richesses. » Le savant commentateur voulait dire que le résultat du travail est proportionnel aux aptitudes, aux qualités et aux chances de ce producteur. En fait on ne « partage » pas, chacun *acquiert*... Autrefois on pouvait se servir de métaphores (pas trop ! s'écrie P.-L. Courrier), depuis que le socialisme est devenu puissant on doit s'expliquer avec plus de précision, comme en temps d'épidémie on suit les règles de l'hygiène.

(2) Du reste, Montesquieu dit, liv. III, ch. IV : « Si les riches ne dépensent pas beaucoup, les pauvres mourront de faim. »

Rousseau définit le luxe aussi etroitement que Montesquieu, mais c'est plus naturel de sa part. On lit dans sa *Réponse à M. Bordes* : « Mon sentiment est qu'il ne faut pas de luxe du tout. Tout est source de mal au delà du nécessaire physique... Il y a à parier cent contre un que le premier qui porta des sabots était un homme punissable, à moins qu'il n'eût mal aux pieds. » Rousseau, comme Proudhon, aimait le paradoxe. Il n'est pas, d'ailleurs, heureux dans ses comparaisons, car quand on a mal au pied, on trouve le sabot trop dur.

Grecs et les Romains vivaient, je pense, très commodément, quoiqu'ils n'eussent pas ce luxe. Mais aujourd'hui, dans presque toute l'Europe, un ouvrier à la journée, tant soit peu honnête, aurait honte de se montrer sans porter une chemise... » C'est aussi notre définition.

Du reste, les définitions modernes se ressemblent beaucoup. J.-B. Say dit (*Traité*, III, 5, p. 450) : « On a défini le luxe l'*usage du superflu*. J'avoue que je ne sais pas distinguer le *superflu du nécessaire*. De même que les couleurs de l'arc-en-ciel, ils se lient et se fondent l'un dans l'autre par des nuances imperceptibles. Les goûts, l'éducation, les tempéraments, les santés, établissent des différences infinies entre tous les degrés d'utilité et de besoins, et il est impossible de se servir, dans un sens absolu, de deux mots qui ne peuvent jamais avoir qu'une valeur relative. » Examinant l'effet du luxe sur l'industrie, il dit :

« 1° Que l'encouragement donné à un genre de production par des dépenses fastueuses est nécessairement ravi à un autre genre de production.

« 2° Que l'encouragement qui résulte de cette dépense ne peut s'accroître que dans le cas seulement où le revenu des consommateurs s'augmente ; or, on sait qu'il ne s'augmente pas par des dépenses de luxe, mais par des dépenses reproductives. »

Soit dit en passant, nos poètes ont été trop favorables au luxe. Voltaire a dit :

> Sachez surtout que le luxe enrichit
> Un grand État, s'il en perd un petit.
> Cette splendeur, cette pompe mondaine,
> D'un règne heureux est la marque certaine.
> Le riche est né pour beaucoup dépenser....

Voltaire n'était pas économiste, ni La Fontaine non plus. Celui-ci dit :

> La République a bien affaire
> De gens qui ne dépensent rien !
> Je ne sais d'homme nécessaire
> Que celui dont le luxe épand beaucoup de bien.
>
> LA FONTAINE, *Avantage de la science.*

Rentrons dans l'économie politique avec M. Courcelle-Se-

neuil (*Traité*, I, 175). « Le progrès n'a pas lieu, comme le croit le vulgaire, dit-il, par les consommations de luxe ; il a lieu par les consommations qui augmentent, soit la somme des capitaux, soit la force active que les hommes portent eux-mêmes. Le luxe ne fait que changer l'emploi des travailleurs en diminuant le nombre de ceux qui s'occupent à l'acquisition des objets de première nécessité. » Il n'augmente en aucun cas la population : il la laisse stationnaire quand il absorbe un excédent, et la diminue quand il attaque le capital. »

Un peu plus loin il ajoute : « Le goût du luxe est évidemment plus favorable à l'augmentation de la richesse que l'apathie et l'oisiveté sordide ; mais il est moins favorable au développement de la richesse que le goût de l'épargne ou, pour employer une expression plus générale (?) et plus exacte, que le goût des consommations *reproductives*. »

A la page suivante (176) l'auteur rappelle une vérité très importante souvent signalée par les économistes, que l'habitude des consommations de luxe forme une sorte de réserve alimentaire qui permet, dans les cas où la production annuelle a été réduite par accident, de vivre d'une façon convenable et sans que la puissance productive soit atteinte par la réduction de la masse des provisions (par exemple, si l'on cultive du blé pour faire de l'eau-de-vie, en cas de mauvaise récolte, on emploie le grain à faire du pain et ajourne la distillation).

Cherbuliez, *Précis*, t. I, 179 et suiv., est d'avis qu'il vaut toujours mieux que le riche épargne. L'épargne, c'est l'approvisionnement, c'est le capital disponible, et c'est de lui que les travailleurs vivent ; plus on l'augmente, mieux cela vaut pour les classes laborieuses. Sans doute, mais les choses sont plus compliquées que cela dans la société.

J. Garnier résume assez bien (*Traité*, n° 850, p. 612) l'opinion courante sur le luxe : « Le luxe, quand il est le résultat naturel de l'aisance et du travail, quand il marche de pair avec l'épargne et la formation du capital, est un signe de prospérité ; mais dans le cas contraire, lorsqu'il est factice, causé par la vanité des familles, par les entraînements de la mode ou des préjugés, par les excitations et les exemples des administrations publiques, dans le but erroné de faire aller le commerce et d'activer l'industrie, il est regrettable à tous les

égards. J. Garnier attaque tout spécialement ce sophisme, de dépenser pour faire aller le commerce (1).

J. Garnier consacre aussi (p. 613) un paragraphe à l'absentéisme, et montre que l'exportation constante des revenus d'un domaine, sans aucune compensation, fait du tort aux habitants de ce domaine.

M. Baudrillart, l'auteur de l'*Histoire du luxe public et privé depuis l'antiquité*, etc., 4 vol., dit : « La transformation du superflu en nécessaire est la loi de la civilisation (2). » L'auteur s'efforce pourtant de distinguer le luxe blâmable : *hilosophie de l'écon. pol.*, p. 471.

M. Jourdan, *Cours analytique*, p. 737, s'exprime ainsi : « L'idée la plus générale du luxe, c'est qu'on désigne par là une certaine manière de vivre qui dépasse le niveau commun ; mais ce niveau varie sans cesse avec les temps et les lieux. Cette expression, qui revient à chaque instant *c'est du luxe*, peut s'appliquer à tout. *Tout* a été luxe à un moment donné. L'histoire anecdotique du luxe en fournit des exemples par milliers. Bien des choses qui autrefois ont été du luxe pour les riches ne sont plus du luxe même pour les pauvres. Il continue : « Une cause générale d'erreur dans les appréciations sur le luxe, c'est que la plupart des écrivains, préoccupés des souvenirs classiques de l'antiquité, se sont placés au même point de vue que Sénèque et Suétone qui avaient sous les yeux le spectacle de la débauche et des orgies romaines. Pour eux, luxe, corruption, folies monstrueuses sont une seule et même chose... » Et l'auteur montre que le luxe moderne ne ressemble en rien à celui de Rome. Il ajoute (p. 738) : « Les conclusions essentielles de la science sont que le luxe est un phénomène économique inévitable dans toute société qui progresse en richesse, en sciences, en lumières. »

M. Cauwès, *Précis*, t. I, p. 393, est également d'avis que « l'usage de la richesse appartient à la morale pratique... Il y a une économie qui confine à l'avarice, une économie sagement prévoyante qui se concilie avec le bien-être. Le luxe suppose une certaine largesse dans l'usage des richesses ; c'est plus que le bien-être ; il n'y a pas de luxe sans quelques raffine-

(1) V. aussi Bastiat, *Sophisme*, t. II, p. 383 et suiv. : *Epargne et luxe*.

(2) Dans le tome Ier de l'ouvrage, l'auteur passe en revue l'opinion des économistes et des moralistes sur le luxe.

ments dans les désirs, mais le luxe se présente sous maints aspects, les uns légitimes, les autres condamnables, de sorte que pour préciser on est obligé de parler de bon ou de mauvais luxe... » M. Cauwès analyse les opinions des moralistes ; il cite aussi M. de Laveleye qui « porte contre le luxe une condamnation rigoureuse, parce que, d'après lui, une consommation de luxe est celle qui absorbe le produit de beaucoup de travail sans apporter à celui qui la fait une jouissance rationnelle (1). » M. Cauwès réfute ces observations. Il admet, selon moi, trop facilement, l'objection : « beaucoup de travail ». Dans beaucoup de cas, le travail n'est pas quantitativement, mais qualitativement supérieur. Je trouve d'ailleurs étonnant que M. de Laveleye ne voie pas que très souvent le luxe est — une jouissance rationnelle. — M. Cauwès termine ses développements par cette proposition très fondée : — « vouloir limiter les consommations personnelles au strict nécessaire, c'est vouloir la médiocrité industrielle, le découronnement de la civilisation, le sacrifice des plus légitimes et des plus nobles jouissances. » L'auteur montre ensuite que les principales causes qui vicient le luxe sont la vanité, la sensualité, l'égoïsme ; ces vices pèchent surtout en donnant une fausse direction au luxe, en visant à l'effet. Il parle aussi des lois somptuaires, matière qui n'a plus qu'un intérêt historique. Il déplore l'absentéisme (p. 405) qui détourne tant de capitaux de leur emploi rationnel, les enlève à la campagne et les centralise dans les villes.

M. Gide, *Principes*, p. 405 et suiv., constate d'abord que deux écoles sont en présence, l'une favorable (elle dit : c'est un stimulant, tout progrès a commencé par être du luxe); l'autre défavorable (elle soutient : ce que les riches consomment en trop, les pauvres en sont privés), et ajoute ce qui suit : « Ces deux thèses ne nous paraissent pas nécessairement contradictoires. On peut très bien condamner toute dépense de luxe qui entraîne une déperdition exagérée des forces productives, et accepter ou même favoriser tout besoin nouveau qui correspond à une invention nouvelle ou qui tend à développer les facultés sensitives de l'homme. Faire installer un téléphone chez soi constitue assurément une dépense de luxe (2) : néanmoins,

(1) *Revue des deux mondes*, 1880.

(2) Pour un homme qui est dans les affaires, c'est simplement un instru-

comme c'est là une invention qui paraît très propre à rendre l'existence plus facile en économisant le temps et en atténuant les difficultés et les tristesses des séparations (ce sont des agréments que l'auteur énumère); comme d'autre part le seul moyen d'arriver à mettre cet instrument à la portée de tous, c'est d'en répandre d'abord l'usage dans les classes riches, il faut déclarer que ceux qui sont en situation de faire cette dépense font bien de la faire. Mais par contre, quand une dame fait coudre à sa robe de bal quelques mètres de dentelles qui représentent plusieurs années (?) de travail d'une ouvrière, ou quand un lord d'Angleterre, pour se donner le plaisir de faire tirer à ses invités quelques coqs de bruyères, convertit en terrain de chasse des terres qui auraient pu produire la nourriture de plusieurs centaines d'êtres humains, on a le droit de déclarer qu'il y a là un abus coupable de la richesse : le progrès n'a rien à voir ici (1). » L'auteur choisit des cas bien exceptionnels.

M. P. Leroy-Beaulieu, *Précis*, p. 331, définit ainsi le luxe : « On peut dire que le luxe consiste dans cette partie du superflu qui dépasse ce que la généralité des habitants d'un pays considère comme essentiel, non seulement aux besoins de l'existence, mais même à l'agrément et à la décence de la vie. Le luxe est donc une chose singulièrement variable et qui se déplace sans cesse, la limite en reculant de plus en plus au fur et à mesure que l'ensemble d'une société s'enrichit et se raffine. »

Sur le rôle économique du luxe, M. L.-B. s'exprime ainsi : « Il nous est impossible, quant à nous, de maudire le luxe. C'est un des principaux agents du progrès humain. L'humanité doit lui être reconnaissante de presque tout ce qui aujourd'hui décore et embellit la vie, d'une grande partie même des amé-

ment de travail perfectionné, il remplace un certain nombre de lettres à écrire, ou des courses à faire. Ce serait du luxe pour un oisif seulement.

(1) M. Gide met en note : « M. Leroy-Beaulieu dit, il est vrai, que c'est peut-être à seule fin de permettre à sa femme de porter ces dentelles que le mari a gagné des millions (*Précis d'économie politique*, p. 337). C'est possible, mais s'il n'a gagné ses millions que pour les consacrer à un tel usage, à quoi sert-il à l'humanité qu'il les ait gagnés ? » Voilà une singulière question. Combien y a-t-il au monde d'hommes, qui se sacrifient pour le bien de l'humanité ? Chacun travaille pour soi, même les sociétés de consommation, dont le but très utile, mais nullement grandiose, est de faire gagner quelques sous par jour à chacun de leurs clients.... Encore est-il possible de concevoir des fondateurs intéressés, quelque rares qu'ils soient. (Et l'exemple du téléphone, ci-dessus ?)

liorations qui assainissent l'existence. Le luxe est le père des arts. Ni la sculpture, ni la peinture, ni la musique, ni leurs accompagnements populaires, la gravure, la lithographie, n'auraient pu se développer dans une société qui aurait déclaré la guerre au luxe. Sans doute, il y a une sorte d'usage grossier, insolent et absurde du luxe : c'est celui qui ne cherche qu'à éblouir fastueusement la foule et même à l'humilier. La morale condamne cette sorte de triomphe impertinent et lâche de la richesse sur la médiocrité qui l'environne... »

L'auteur examine quels seraient les effets de la suppression du luxe. Il trouve que le progrès social en serait restreint, car le luxe est un stimulant puissant, et il n'y a aucune certitude que la suppression du luxe eût pour conséquence une plus grande abondance des objets communs. « On ne tient pas assez compte de l'influence déprimante, assoupissante, qu'exercent sur l'activité humaine, sur l'initiative de l'homme, sur l'esprit d'invention la monotonie et l'uniformité des occupations. Une société où tous les hommes exercent à peu près la même tâche, vivent dans des conditions identiques, n'ont que des besoins limités, où aucun d'eux ne voit s'ouvrir devant lui des perspectives de vie brillante différente de celle des autres, une semblable société finit par tomber en proie à l'inertie, à la routine ».

Les économistes anglais n'ont guère abordé la question du luxe. Citons Mac Culloch (*Principes d'écon. pol.*, II, p. 236, 4e éd.). « Il n'existe guère, dit-il, un seul article, parmi ceux regardés aujourd'hui comme indispensables à l'existence, ou une seule amélioration d'une nature quelconque, qui n'ait été dénoncée, à son apparition, comme une superfluité inutile, ou comme étant en quelque sorte nuisible. »

Une lettre de Benjamin Franklin à son ami Benj. Vaughan, en 1784, renferme un remarquable passage, que nous croyons devoir reproduire, malgré son étendue. « Supposons qu'on entende par le mot luxe toute dépense qui n'est pas nécessaire. Examinons ensuite si, dans un grand pays, il est possible d'exécuter les lois qui s'opposent à ces dépenses ; et si, en les exécutant, le peuple en serait plus heureux, ou même plus riche. L'espoir de devenir un jour en état de se procurer les jouissances du luxe n'est-il pas un puissant aiguillon pour le travail et pour l'industrie? Le luxe ne peut-il pas, par conséquent,

produire plus qu'il ne consomme, s'il est vrai que, sans cet aiguillon, les hommes seraient naturellement portés à vivre dans l'indolence et la paresse ? Ceci me rappelle un trait que je vais vous citer.

« Le patron d'une chaloupe, qui naviguait entre le cap May et Philadelphie, nous avait rendu quelque petit service, pour lequel il refusa toute espèce de payement. Ma femme, apprenant que cet homme avait une fille, lui envoya comme cadeau un bonnet à la mode. Trois ans après, le patron se trouvant chez moi avec un vieux cultivateur des environs du cap May, qui avait fait la traversée dans sa chaloupe, il parla du bonnet envoyé par ma femme, et raconta combien sa fille en avait été charmée. « Mais, ajouta-t-il, ce bonnet a coûté bien cher à notre congrégation (paroisse). » — « Comment cela? « lui dis-je. — Oh, me répondit-il, quand ma fille parut à « l'assemblée (au temple), le bonnet fut tellement admiré, que « toutes les jeunes filles résolurent d'en faire venir de pareils de « Philadelphie ; et nous avons calculé, ma femme et moi, que le « tout n'a pas dû coûter moins de cent livres sterling. — Cela « est vrai, dit le cultivateur, mais vous ne racontez pas toute « l'histoire. Je pense que, malgré tout, le bonnet nous a été de « quelque avantage. C'est la première chose qui a donné à nos « filles l'idée de tricoter des mitaines, afin de les vendre à Phila- « delphie, et d'en employer le produit à acheter des bonnets et « des rubans ; et vous savez que cette industrie s'est maintenue, « qu'elle est destinée à devenir considérable, et à servir à quel- « que chose de mieux. » Franklin s'étend encore longuement sur le luxe, sur ses avantages et ses inconvénients.

Amasa Walker, *The science of wealth*, 1869 (5e éd.), définit ainsi le luxe p. 387 : « Socialement parlant, le luxe consiste à faire des dépenses qui sont au-dessus de la portée de la grande masse du peuple ; au point de vue de l'individu, c'est toute dépense qui dépasse les nécessités de l'entretien de la vie conformément aux habitudes sociales de la classe à laquelle on appartient (ou à son état de fortune, *economic class*). Ce n'est pas du luxe pour l'ambassadeur d'une nation de payer des milliers de dollars pour un nombreux train de voiture, si l'étiquette de la cour le prescrit ; mais c'est du luxe pour un ouvrier de prendre une voiture pour aller à son ouvrage quand il pourrait tout aussi bien y arriver à pied. « C'est cette ma-

nière de voir que le savant économiste américain développe dans son livre.

M. W. Roscher, *Grundlagen*, 1886, p. 583, déclare: « le concept du luxe est essentiellement relatif, » c'est-à-dire que la notion change avec les temps et les lieux. En tout cas, la civilisation a plus de besoins que l'état sauvage. D'un autre côté le luxe est plus simple chez des peuples avancés en culture que chez des nations barbares et surtout chez les peuples en décadence. Naturellement il est aussi plus élégant, il consiste parfois en une propreté excessive. M. Roscher aussi considère le luxe comme une stimulant, et en même temps comme un sorte de réserve pour les mauvais temps. C'est un service que rendent, par exemple, les bijoux. Un peuple qui vit de froment peut, en cas de mauvaise récolte, trouver un supplément dans le seigle ou dans d'autres grains qui seraient employés ordinairement à d'autres usages. Enfin M. R. fait ressortir cette vérité, que le luxe suppose la sécurité. On cache sa fortune quand la sécurité manque.

M. Lexis, dans le t. I du *Handbuch* de M. G. de Schönberg, p. 704 et s., traite du luxe, sans s'écarter sensiblement des opinions émises par M. Roscher. Il parle aussi (p. 708) d'un « luxe populaire légitime ». Nous ne savons s'il est correct d'appeler luxe une consommation à peu près générale. Si le nécessaire comporte déjà des jouissances nombreuses, si le *standard of life* est élevé, le luxe commence à un point supérieur et il doit être moins humiliant pour ceux qui ne peuvent pas y atteindre.

La statistique donne des renseignements sur le mouvement des consommations populaires plus ou moins luxueuses. Les riches consomment autant de café, sucre, etc., qu'il leur plait, la quantité ne varie guère ; les classes inférieures en consomment plus ou moins selon leur situation, par conséquent, la consommation par tête s'élève ou se réduit selon que ces classes sont plus ou moins en état de prospérité, et c'est ainsi que certaines consommations peuvent servir de baromètre pour la prospérité matérielle d'un pays.

RÉSUMÉ

CHAPITRE XXXVI

PROGRÈS RÉALISÉS PAR LA DOCTRINE, DEPUIS ADAM SMITH

Quels sont les progrès réalisés par la science économique depuis Adam Smith? c'est la question que nous nous sommes posée en commençant le présent ouvrage, et que nous avons eu constamment en vue en rédigeant les chapitres qui précèdent; il s'agit maintenant de résumer les réponses que ces chapitres étaient destinés à développer.

Ce résumé est d'autant plus nécessaire, qu'à entendre certains publicistes, il n'est rien resté des doctrines professées par les premiers maîtres, tout a été réfuté, effacé, remplacé, tout ce qu'on enseigne aujourd'hui est nouveau. Mais dès qu'on veut prendre connaissance des prétendues nouveautés, on s'aperçoit que les anciennes propositions ont été très peu modifiées, on n'y a souvent changé que les accessoires, la physionomie, le vêtement. On s'est appliqué surtout à adoucir la raideur naturelle de la science qui montre avec trop de franchise les maux de la vie, et n'indique d'autres remèdes que des efforts — qui sont presque des maux — ou la culture de qualités et de vertus qui ne semblent pas à la portée de tout le monde. Autrefois, les adeptes de la science étaient une minorité d'élite; chacun

savait supporter les vérités désagréables que l'expérience mettait en évidence, et s'il ne s'arrangeait pas de manière à éviter le mal, il en connaissait du moins la vraie cause, et il savait au besoin la chercher dans ses propres défauts.

Aujourd'hui la science économique s'est vulgarisée, tout le monde croit en posséder les notions essentielles, mais on ne veut plus y comprendre ce que nous avons appelé les vérités désagréables. Pour pouvoir les répudier, on leur conteste leur qualité de vérité et leur qualité de nécessité. On prétend refaire la science de manière à anéantir les vérités désagréables, mais on se vante, car les petits progrès que l'humanité ne cesse de faire continuent et continueront toujours à être soumis aux lois économiques qui dérivent de la nature humaine. Cette domination des lois économiques est très souvent reconnue implicitement par ceux-là même qui venaient de les nier explicitement. On en trouve des exemples dans les chapitres précédents, aussi ne nous y arrêterons-nous pas. Nous préférons indiquer brièvement les groupes qui se posent en adversaires soit de la science économique en général, soit des doctrines qui diffèrent de celles qu'ils désirent faire prévaloir.

Ces groupes sont surtout les socialistes et les partisans d'une école allemande qui s'est donné le nom de « politique sociale » et que ses adversaires, depuis 1872, nomment socialistes de la chaire.

Pour les socialistes il faut distinguer. Les premiers étaient des hommes qui se proposaient de redresser tous les torts et de rendre heureuse l'humanité tout entière. C'étaient des hommes de bonne foi, des utopistes purs, des rêveurs qui croyaient pouvoir changer le caractère des hommes en modifiant l'organisation extérieure de la société. Ils se trompaient, car cette organisation est l'effet et non la cause de la nature humaine. Quoi qu'il en soit,

des politiciens ne tardèrent pas à s'emparer de cette veine et de l'exploiter à leur point de vue, pour ne pas dire à leur profit. Nous pensons surtout à Lassalle et à Karl Marx qui, après quelques autres, se posèrent en avocats des ouvriers manuels, espérant se faire ainsi une clientèle assez nombreuse pour acquérir de la puissance. Nous ne soutiendrons pas que, pour ces agitateurs, les doctrines socialistes fussent de purs instruments, ils y croyaient sans doute plus ou moins, mais il est certain aussi que dans leurs assertions ils n'y ont pas toujours regardé de bien près, et que.... agitateurs, ils ont voulu agiter. Ils se sont d'ailleurs passionnés ; or la passion rend aveugle et permet à la bonne foi de s'altérer, ou de prendre des illusions pour des réalités.

Les socialistes proprement dits n'auraient pour nous, au point de vue de la présente étude, qu'un intérêt secondaire ; ce sont des adversaires prononcés et dont le parti pris saute aux yeux ; ils se bornent à nier, ou attaquent violemment avec accompagnement d'injures, ils travaillent d'ailleurs à renverser l'organisation sociale et économique actuelle, sans avoir rien de sérieux à mettre à la place. En présence de pareils adversaires, les hommes réfléchis, impartiaux, expérimentés, restent froids, ils ne sont pas influencés par les assertions gonflées de haine qu'on déclame devant eux. Avec de pareils moyens on ne gagne que des esprits prédisposés, sur lesquels d'ailleurs les vrais arguments n'ont pas de prise. Le plus grand nombre de socialistes le sont par tempérament, ou par position, ou parce qu'ils ont souffert (certains hommes se plaignent des autres même quand ils ont mérité leur sort), ou parce qu'ils ont confiance dans les assertions et les promesses quelquefois extravagantes des meneurs-agitateurs, les démagogues modernes. Encore une fois, pour des esprits ainsi prévenus ou aigris, le langage de la raison ne porte pas. On n'en

combat pas moins ces adversaires, mais plutôt par acquit de conscience, par amour de la vérité, que dans l'espoir de réussir.

Ce qui caractérisait les deux agitateurs éminents que nous avons nommés plus haut, c'est qu'ils étaient des savants très distingués et qu'ils surent très habilement s'appuyer sur les maîtres mêmes de l'économie politique. Ils empruntèrent à Ad. Smith et à Ricardo quelques propositions isolées — littéralement vraies, mais rendues fausses par leur isolement — et en tirèrent les conséquences dont ils avaient besoin. Leurs erreurs ont été amplement réfutées depuis, mais aux premiers moments leurs déductions d'apparence scientifique exercèrent une grande influence sur les jeunes professeurs et *privat docenten* des universités allemandes, car avec des formes de déduction logique, encadrées dans des phrases humanitaires promettant de guérir les maux sociaux, il n'est pas difficile d'attirer l'attention et même les sympathies d'une jeunesse généreuse. Ces jeunes professeurs devinrent ainsi, pour l'économie politique qui a sa source principale dans la *Richesse des Nations* d'Ad. Smith, des adversaires d'autant plus sérieux qu'ils prétendaient rester économistes, et qu'ils se posaient en réformateurs. Ils s'appliquèrent même plus tard à réfuter partiellement Lassalle et Marx, ne voulant pas aller aussi loin qu'eux. Leur but était d'ailleurs louable, ils reprochaient à l'ancienne école, c'est-à-dire à la seule existante, de se complaire dans les théories et de ne rien faire pour la pratique, de laisser les malheureux dans la misère, sans rien tenter pour les en tirer, et cela par amour du « laissez-faire » et par répugnance contre l'intervention du gouvernement. Ils fondèrent une société d'application dite de la « Social-Politik » (de l'économie sociale appliquée) se proposant de rechercher les moyens de faire cesser les maux dont on se plaignait. Tous les ans

on se donnait une tâche spéciale, on imprimait trois, quatre, six mémoires sur la question posée, et il était bien entendu que les auteurs ne partageraient pas cette répugnance contre l'intervention du gouvernement qui caractérise les économistes classiques ou libéraux.

Les jeunes réformateurs, qui comprenaient parmi eux beaucoup d'hommes instruits et quelques hommes de talent, se mirent avec ardeur à la besogne, c'est-à-dire à rechercher les améliorations pratiques qu'on pourrait introduire dans la vie économique. Tout d'abord on semblait vouloir briser avec la théorie (1); mais bientôt on y revint (2), non sans continuer les études pratiques avec suite et avec zèle et à relever les résultats des enquêtes entreprises par la Société de « politique sociale ». Aujourd'hui (1889) la société a déjà fait paraître, à la librairie Duncker et Humblot de Leipzig, trente-sept publications, nous en avons la liste devant nous; nous les avons d'ailleurs lues presque toutes : ce sont de bons travaux, dont une partie se bornent à exposer l'état de chose existant, mais les publications qui donnent des conseils, qui font des propositions, qui recommandent des réformes, ne nous offrent que de très rares nouveautés. C'est dans la nature des choses, nous nous y attendions, et nous n'en faisons un reproche à personne. Dans les Traités ou Manuels ainsi que dans les monographies publiés par ce groupe d'économistes, on trouve naturellement l'exposé de tous les progrès que ces savants ont pu ou cru trouver, nous les avons relevés dans le cours de cet ouvrage pour les apprécier et nous les rappellerons chaque fois que l'occasion se présentera. Mais nous sommes loin de vouloir nous borner à

(1) Il y eut même des discours en 1872, où l'on brisait avec elle d'une manière éclatante, notamment celui de M. le professeur Schmoller.

(2) On peut dire *avec éclat*, c'est une affaire de tempérament. M. Ad. Wagner, et nous lui en faisons honneur, ne pouvait pas se passer d'une théorie, fût-ce la sienne propre. MM. Schäfle, Schœnberg, G. Cohn et d'autres suivirent.

utiliser les travaux publiés en Allemagne ; l'Autriche offre également des travaux remarquables et même parfois de nature plus originale que ceux de l'Allemagne, il s'est formé dans ce pays, depuis une vingtaine d'années, une école qui a déjà fourni plusieurs ouvrages hors ligne ; enfin, l'Angleterre, l'Italie et les États-Unis et d'autres pays ont également publié des ouvrages qu'il importe de consulter, et qu'on consultera avec fruit. L'ensemble constitue toute une bibliothèque que nous avons vue naître, avec laquelle nous avons vécu et dont le contenu nous permettra de voir l'ensemble et de choisir les points saillants et les arguments topiques, s'il y en a.

SECTION I

MÉTHODES, POSTULATS, ESPRIT, TENDANCES.

En parcourant les ouvrages d'économie politique qui ont paru depuis un quart de siècle — c'est-à-dire depuis que les nouvelles tendances ont surgi — on y découvre, nous l'avons déjà dit, peu de vérités nouvelles; ce qui distingue l'école de la « Socialpolitik » de l'école fondée par Ad. Smith et J.-B. Say, ce sont moins les doctrines que leur esprit et leurs tendances. Le mot tendances ne s'applique pas à l'école d'Ad. Smith, elle n'en a jamais eues, elle expose les lois de la production des richesses, celles de leur circulation, de leur répartition et de leur consommation, sans autre préoccupation que celle de la vérité. Ce sont des causes et des effets qu'elle désire constater. Elle n'est sans doute pas infaillible, elle en a même conscience et ne cesse de consulter les faits pour redresser les erreurs dans lesquelles elle peut tomber ; en un mot : elle cultive une science et ne fait que cela. La nouvelle école ne méprise évidemment pas la vérité, mais la vérité est

pour cette école le fait, un point secondaire, une chose terre à terre; c'est qu'elle ne se contente pas de savoir, elle veut encore réformer. Elle a un idéal, elle en a même plusieurs : elle veut que l'économie politique soit « éthique » (morale (1)), qu'elle favorise les classes inférieures, qu'elle se spécialise par pays et qu'elle ait encore d'autres qualités analogues. Ce sont là les tendances de la nouvelle école. On voit que l'école de la *Socialpolitik* est pleine de bonnes intentions, mais comme nous savons où vont les bonnes intentions, nous nous en méfions un peu.

En effet, que peut signifier cette proposition que nous relevions dans un Traité allemand : « la nouvelle école veut que l'économie politique soit éthique », veut-elle aussi que la chimie soit grande et la physique petite, l'astronomie large et l'histoire naturelle étroite, ou préfère-t-elle d'autres adjectifs? Une science n'est ni morale ni immorale, car elle se borne à formuler des vérités, ou ce qu'elle croit être des vérités, elle est d'ailleurs impersonnelle ; c'est l'homme expliquant les lois économiques qui pèche contre la morale ou qui la respecte, et si vous confondez l'enseignement de la science avec les agissements des hommes, vous faites une confusion qui vous met hors la discussion. Il est probable que l'école politico-sociale s'est mal exprimée, elle voulait peut-être simplement dire : *l'homme étant susceptible, dans ses actions économiques, de transgresser les préceptes de la morale, il faut que l'État établisse des freins pour l'en empêcher.* Si elle s'était exprimée ainsi, tout le monde lui aurait donné raison en principe, seulement, l'application aurait montré, que sans s'en rendre compte, elle demande au gouvernement beaucoup plus de prescriptions et de restrictions que des hommes libéraux n'en peuvent admettre, car souvent le bien et le

(1) C'est la nouvelle école qui dit *éthique*, peut-être pour se distinguer de l'ancienne qui dit *morale*, comme presque tout le monde.

mal sont tellement mêlés que le frein les arrête tous les deux à la fois.

Du moins, eu égard à ses tendances prétendues pratiques et à son esprit autoritaire, c'était la seule pensée qu'on pût attribuer à cette société, mais l'un ou l'autre des publicistes qui la composent pourrait ne pas se déclarer satisfait de notre commentaire. Nous avons sous les yeux un ouvrage très estimé et qui a sous plusieurs rapports un vrai mérite — nous ne le nommons pas pour ne pas être obligé d'atténuer l'expression de notre jugement; — eh bien, ce livre, pour nous faire connaître « l'essence ou la nature intime de l'économie politique », développe des idées que nous allons résumer en conservant autant que possible les expressions de l'auteur. L'économie politique, dit-il, est sans doute un « phénomène d'ordre matériel » (*eine Erscheinung materieller Art*). Elle représente les hommes occupés à produire des biens matériels, à les échanger, à les employer ou consommer; les hommes peinent et luttent pour les obtenir, l'acquisition de ces biens est le « but et le contenu » (*Zweck und Inhalt*) de l'activité privée « comme de l'activité publique ». Mais l'économie politique n'a pas seulement ce caractère; elle a aussi « une signification élevée, immatérielle, éthique et culturale » (*eine hohe immaterielle, ethische und culturelle Bedeutung*). Cette « signification » est largement développée par l'auteur et avec un goût littéraire digne d'éloge. Or, dans une définition, il ne s'agit pas de faire de belles phrases, mais de peindre la réalité; l'auteur s'est contenté de nous faire connaître son idéal.

On peut nous arrêter ici et dire : vous croyez peut-être que l'auteur parle de la science économique, détrompez-vous, il emploie le mot *Volkswirthschaft*. C'est un mot vague, qu'on n'a jamais bien su définir, dont le sens s'élargit ou se rétrécit au gré de chaque auteur, mais qui,

toujours, sert à deux fins. Il joue un si grand rôle dans les théories allemandes que nous sommes obligé de nous y arrêter un moment. D'après les définitions les plus estimées, la Volkswirthschaft représente l'économie du peuple ou de la société (1), c'est-à-dire la situation ou la vie économique d'un pays; mais on n'a pas encore pu se mettre d'accord sur cette grave question, si « l'économie du peuple » est une économie collective unique, ou l'ensemble de toutes les économies individuelles (l'État abstrait ou l'ensemble des citoyens). La deuxième signification — l'économie politique — n'est plus admise actuellement par les définitions; on vous dira qu'il faut ajouter au mot *Volkswirthschaft* le mot *lehre* (théorie) pour lui donner le sens de science économique. Cela est vrai pour le langage officiel des traités, qui s'oublient d'ailleurs eux-mêmes assez souvent; mais dans le langage ordinaire, dans les démonstrations, pour abréger on supprime *lehre* et l'on se sert du mot *Volskwirthschaft* tout court comme d'un synonyme parfait d'économie politique. Et en Allemagne, ce double sens du mot (*science* et *description*) ne choque personne, on y est tellement habitué que l'on n'y regarde pas de plus près. Ce n'est qu'en voulant traduire ce mot que la difficulté surgit, car on est obligé de se demander : nous parle-t-on d'un fait accidentel ou d'une loi naturelle?

Vaut-il bien la peine de s'arrêter ici à ces distinctions perfides? Nous ne le croyons pas. Supposons tout bonnement que l'auteur dont nous avons cité l'opinion, avait en vue, non la science économique, comme il serait logique de le croire, mais la vie économique du peuple; qu'il voyait dans sa pensée la fourmilière humaine composée d'individus peinant et luttant pour se procurer chacun sa nourriture et ses vêtements, son logement et la satisfaction

(1) Nous ne disons pas volontiers du peuple (Volk) pour ne pas causer un malentendu.

de ses autres besoins, et demandons-nous dans quel coin de leur cœur ces individus ont-ils caché les aspirations « élevées, immatérielles, éthiques et culturales » qui, prétend-on, se dégagent des efforts qu'ils prodiguent pour gagner leur vie, pour atteindre à l'aisance, pour conquérir l'opulence? Voyez-vous d'ici le cultivateur songeant à ses aspirations élevées en labourant ou en récoltant, ou le banquier avant de signer une traite évoquer ses aspirations immatérielles, ou le cordonnier, le serrurier, le maçon, ne pas donner un coup de marteau, sans penser à l'éthique, ou le pêcheur jeter ses filets en l'honneur des progrès de la culture humaine!

Nous ne nions cependant pas ces aspirations, mais nous savons que ce n'est pas en luttant pour la vie qu'on les poursuit, c'est plutôt dans les moments où les soucis reposent. La vie économique est une vie de peines matérielles, les « nobles aspirations » en consolent les âmes d'élite. C'est au moyen de quelques phrases qu'en définitive certains publicistes allemands s'imaginent pouvoir changer une science qui repose sur l'observation, sans avoir changé au préalable les faits à observer. La science est un miroir, si on lui présente l'égoïsme, elle ne réfléchira pas le dévouement. Modifiez l'homme, la science amendera ses propositions.

Ce n'est pas en niant les faits qu'on les rend non avenus. Ad. Smith et ses successeurs ont attribué à l'amour de soi, à l'intérêt personnel, à l'égoïsme — trois expressions pour une même chose (1) — une grande influence sur les actions économiques des hommes, et l'école politico-sociale croit devoir, au nom de l'éthique, critiquer, presque flétrir cette manière de voir; mais ce devoir accompli, le reproche lancé, l'école, vaincue par l'évidence, reconnaît expressé-

(1) Le public ne distingue guère ces mots (voy. le chap. VII).

ment que l'homme pense avant tout à soi, et que le nombre des hommes qui se sacrifient pour leur prochain est très modéré. Cette vieille vérité, ils l'expriment généralement ainsi : l'école classique a eu tort de dire que l'homme est *uniquement* égoïste (personne n'a jamais dit cela), l'homme renferme aussi des sentiments altruistes. Le reproche est si peu fondé que cette proposition se trouve presque en toutes lettres dans plusieurs traités d'économistes de l'école classique (voy. p. 186 du t. I du présent ouvrage). Mais quand une attaque est passionnée, les réfutations sont peine perdue, on ne les voit ni ne les entend. Du reste, le reproche porte à faux, car les économistes qui parlent de l'égoïsme (ils emploient généralement le mot intérêt, et Bastiat ajoute le mot *légitime*) n'ont en vue qu'une cause économique et non une cause générale, elle agit dans les cas où on la croit à sa place et non dans les autres.

Tout le monde sait, d'ailleurs, qu'on rencontre fréquemment dans l'homme des qualités opposées, et notamment que le même individu est très serré, peut-être âpre dans les affaires, et en même temps très large dans le domaine de la charité ou du patriotisme, qu'un autre sera habituellement très intéressé, mais prompt au sacrifice à ses moments. Au reste, on abuse encore sous d'autres rapports du mot égoïsme, qu'on traite comme s'il était synonyme de méchanceté : l'égoïste n'est pas nécessairement malveillant, il est seulement indifférent ; il ne pense pas aux autres, trop occupé qu'il est de ses propres intérêts. A chaque occasion, c'est le moi qui se présente en premier, et dans un grand nombre de cas la nature exige qu'on satisfasse cet être exigeant. Après, viennent les autres. L'homme ordinaire fera volontiers du bien à son prochain, s'il ne doit pas en souffrir lui-même ; l'homme supérieur fera davantage. Toutes ces choses étaient connues

avant la naissance de l'école politico-sociale, qui a été féconde en nouveaux termes techniques, mais qui ne peut pas se vanter d'avoir fait beaucoup de découvertes dans le domaine économique.

Jusqu'à présent la nouvelle école, malgré les belles pages qu'elle a écrites en faveur des classes inférieures, n'a pas encore fait hausser les salaires d'un seul centime. Or, il ne semble pas possible d'augmenter les jouissances des travailleurs autrement qu'en élevant leurs revenus, car dans beaucoup de cas : pas d'argent, pas de jouissances. Nous ne sommes pas surpris de l'insuccès des partisans de la *Socialpolitik*, ils ont entrepris une chose qui est au-dessus de leurs forces, le taux des salaires ne dépendant ni des belles phrases que de savants professeurs peuvent mettre dans leurs livres, ni des prescriptions des gouvernemeuts les plus puissants, ni même toujours, et cela paraîtra plus étonnant encore, de la volonté soit des patrons, soit des ouvriers. Ce sont, d'une part la consommation, et de l'autre la concurrence internationale qui gouvernent les prix et par eux, au moins partiellement, les salaires. Les actions et réactions qui s'opèrent sur le marché universel et même sur des marchés spéciaux, suivent des lois bien connues sur lesquelles les hommes n'ont qu'une influence assez limitée.

Nous venons de prononcer le mot *loi*, loi économique, loi naturelle ; or, l'admission ou le rejet des lois économiques est un des points qui distinguent le mieux l'école politico-sociale de l'école classique : celle-ci les admet et l'autre les rejette, du moins partiellement. En effet, les réformateurs ne peuvent pas admettre les lois économiques, car s'il y a des lois, il faut qu'eux-mêmes les respectent, leur action s'en trouve limitée et peut-être même à peu près annulée.

L'argument principal, mis en avant par les adversaires

des lois, c'est la liberté humaine (1). Nous avons déjà réfuté ailleurs (p. 236 du t. I[er]) cet argument spécieux, nous éviterons de nous répéter. L'homme est libre, cela est vrai, nous en avons la conviction, mais l'est-il d'une manière absolue? Il faudrait qu'il fût un pur esprit pour l'être; mais on sait que l'homme a un corps et que ce corps n'obéit pas toujours à l'esprit, précisément parce qu'il est soumis à ses propres lois. Ne rappelons que deux de ces lois : 1° il faut que l'homme se nourrisse ; 2° l'homme craint la douleur et aime le plaisir. Au fond, son esprit lui sert principalement à procurer à son corps ces deux ordres de satisfactions : l'entretien de la vie, les choses agréables. Et comme ces satisfactions sont obtenues par l'action intelligente de l'homme sur les forces de la nature, il est évident qu'il doit connaître les lois naturelles dont il a besoin, et c'est en suivant ces lois et en mettant en œuvre les forces qu'il fait travailler la nature à son profit. On objectera que la liberté ne s'applique pas aux choses matérielles, mais à la volonté ; si quelqu'un se trouve en présence du bien et du mal, que ce mal moral lui soit physiquement agréable tandis que le bien lui soit désagréable, cet homme ne choisira ce bien que s'il est moralement complètement libre. Nous ne doutons pas, encore une fois, de la liberté morale de l'homme NORMAL, car il faut faire abstraction des malades, des infirmes, des ivrognes et peut-être des gens passionnés, seulement, cette liberté morale aura-t-elle à s'exercer sur le domaine économique? Nous en doutons, et c'est au domaine de la morale que nous croyons devoir attribuer tous les actes de la liberté.

Rendons-nous bien compte de la nature et de l'étendue du domaine économique. La production y entre en plein,

(1) Pour plus d'un ce n'est qu'un prétexte, car l'objection est quelquefois faite par des hommes qui, ailleurs, nient le libre arbitre.

or la production c'est l'homme agissant sur la nature, non seulement conformément à ses lois à elle, mais aussi conformément à ses lois à lui. C'est même parce que l'homme est très sensible à la peine et au plaisir, et il s'agit en première ligne d'une sensibilité purement matérielle (1), que la loi fondamentale de l'économie politique se formule ainsi : obtenir, avec le moindre effort, le plus grand résultat possible. Aussi, un homme raisonnable n'entreprendra aucun travail avant de savoir si sa peine trouvera une compensation. On voit que les lois économiques se sont emparé d'une bonne partie de l'homme. Ce n'est pas tout : quand l'homme est obligé de semer sur une bonne terre et non sur du sable ou des pierres, sous peine de ne rien récolter ; quand pour faire des tissus il lui faut du fil ; quand pour établir un produit quelconque, il lui faut les matières premières, lesquelles doivent subir certaines manipulations sous peine d'insuccès ; quand, pour vendre, le commerçant est obligé, forcé, contraint d'avoir des marchandises qui conviennent au consommateur et ne dépassent pas le prix que ce dernier peut ou veut y mettre ; quand dans les opérations économiques il y a tant de conditions nécessaires à observer, peut-on nier l'action des lois naturelles, peut-on soutenir que le domaine économique est le même que le domaine moral ?

On répondra encore que l'homme est incontestablement soumis aux lois physiques, puisqu'il est mortel, mais que l'objection porte sur l'action morale. Nous allons aborder ce côté de la question, établissons d'abord que, si les lois physiques exercent une influence assez étendue sur la vie économique, il faut en parler avec plus de respect que ne leur accordent les prétendus réformateurs qui

(1) Les peines et les plaisirs moraux, les regrets, etc., ne sont pas exclus, mais ils ne se présentent qu'en deuxième ligne. La physiologie l'explique d'une manière suffisante.

veulent changer la société, sans avoir modifié l'homme. Mais revenons à l'action morale et cherchons à préciser en quoi elle consiste. La morale est influencée par la raison et par le sentiment, ce sont cependant deux forces que nous devons éviter de confondre. Distinguons donc les actes intellectuels des actes moraux proprement dits. Les actes intellectuels qui concernent les matières économiques consistent à chercher des motifs pour ou contre une entreprise, une affaire. Les motifs trouvés, sera-t-on encore libre? Un négociant se demande, par exemple, s'il faut faire telle affaire avec New-York ou avec Calcutta? Si, après avoir bien examiné les deux séries de conditions, il trouve que l'affaire avec Calcutta sera plus avantageuse que l'autre, pourra-t-il néanmoins se décider en faveur de New-York (1)? Quel homme se fera violence uniquement pour agir contrairement à son intérêt légitime? Veuillez remarquer que la morale, « l'éthique », n'a rien à voir dans l'affaire de Calcutta, ni dans celle de New-York. Ainsi, si de nombreux actes économiques sont dominés par des forces physiques, d'autres (parfois les mêmes) sont gouvernés par les forces intellectuelles. Quelle est maintenant l'influence de la morale?

La morale est également une force, personne ne le nie. Elle influence les actes des hommes, soit directement par la conscience, soit par le respect humain, soit par la crainte de Dieu, soit encore par peur de la justice. Sans doute, ces diverses causes ou mobiles de la morale en action sont de valeur très inégale, et nous ne savons pas toujours laquelle agit dans un cas donné, mais la société n'en doit dédaigner aucune. La morale est une des aspirations auxquelles la volonté humaine devrait toujours se soumettre; malheureusement elle est souvent rebelle à son

(1) Dans l'hypothèse, aucune raison, aucun motif, aucune cause non économique n'est en jeu.

devoir, et dans la vie pratique il est heureux qu'à défaut d'une inspiration de la conscience, certains sentiments moins élevés maintiennent l'homme dans la bonne voie. En tout cas la morale n'a de prise que sur la volonté, elle (la morale) ne se trouve pas dans les formules ou les axiomes de la science, mais dans les actes des hommes, elle peut donc entrer en action à l'occasion d'un fait économique. Un entrepreneur embauche des ouvriers. Selon ses calculs, il peut donner 5 francs de salaire en moyenne à chaque ouvrier, mais comme le travail se fait rare, il se dit, si je ne leur offrait que 4 francs? — La science économique ne propose ni 4 francs, ni 5 francs, elle n'entre pas dans les minuties de la pratique, elle n'apparaît même pas dans les cas où la fixation du taux des salaires est arbitraire ; l'arbitraire n'est pas scientifique. En pareil cas, c'est à la conscience de l'entrepreneur à parler ; qu'il se dise : c'est bien mal de ma part de profiter de la misère de ces hommes ; je sais bien qu'ils ne m'auraient pas ménagé si le travail avait été abondant, ils auraient demandé 6 ou 7 francs, mais la morale commande précisément de faire du bien, même à ses ennemis..., et l'entrepreneur ainsi raisonnant va au delà de ce qu'il aurait strictement été obligé de faire. La morale commence au delà de l'obligation stricte, et elle est toujours un acte humain volontaire ; lorsque, dans des questions de salaires, la loi naturelle agit, lorsque le taux est fixé par un concours de circonstances, il n'y a plus d'arbitraire : si le patron donne le prix qui résulte des conjonctures, il remplit simplement son devoir ; s'il donne moins, il agit contre sa conscience, et manque à la morale ; s'il donne plus, il fait un cadeau (1).

Rappelons en passant une autre objection formulée

(1) Le salaire de l'ouvrier devrait être, aussi souvent que possible, dans un rapport proportionnel avec le prix courant du produit.

contre l'admission de lois naturelles dans la science économique, c'est qu'il y aurait une différence entre la loi naturelle physique et la loi naturelle morale. En supposant qu'il y ait une différence, la science économique n'en serait pas touchée, car il n'est pas nécessaire que les lois d'ordre moral soient identiques en tout à celles des lois d'ordre naturel, il suffit qu'elles représentent des rapports de causes à effet. Voici une loi économique : ce qui est rare et désiré est cher, ce qui est abondant (quoique utile) à bon marché. Non seulement on ne connaît pas d'exception, mais on a plus d'une fois prouvé que les choses ne peuvent pas être autrement, car cette loi est fondée sur la nature humaine. Par exemple, vous êtes dans un désert, on vous offre de l'eau, s'il n'y en avait pas d'autre à votre portée, à quel prix la payerez-vous? Ou aussi, il vous faut, pour satisfaire à tous vos besoins, 20 hectolitre de blé et vous en possédez 100, sans pouvoir vendre ni utiliser le surplus, ces 80 hectolitres n'ont aucune valeur pour vous, car ils ne peuvent pas vous rendre le moindre service. Pouvez-vous changer le *moral* de l'homme au point de lui faire dédaigner l'eau dans le désert, au risque de mourir de soif, ou lui faire considérer comme précieux du blé qu'il ne peut ni manger, ni vendre, ni utiliser d'une manière quelconque? Ce sont des lois de sa nature qui font que dans ces deux cas l'eau soit précieuse et le blé sans valeur pour l'homme.

Nous pourrions encore citer nombre de lois économiques, il en est qui ont une grande portée et d'autres dont l'importance est moindre; pour abréger, prenons, à titre de deuxième exemple, seulement une loi de cette dernière catégorie, soit la loi dite de Gresham (un contemporain de la reine Élisabeth d'Angleterre) bien qu'elle fut déjà connue dans l'antiquité (1). Cette loi se formule ainsi : « la mau-

(1) Beaucoup d'observations économiques qu'on croit nouvelles étaient con-

vaise monnaie chasse la bonne ». Quand vous avez dans votre porte-monnaie deux pièces de 20 francs, dont l'une semble moins bonne que l'autre, c'est la moins bonne que vous dépenserez en premier, c'est donc la mauvaise monnaie qui circulera, la bonne sera gardée en caisse. Mais elle n'y restera pas. Le commerce international s'en emparera, car l'étranger n'accepte, en payement de ses marchandises, la monnaie d'un autre pays qu'au poids ; il faut la lui peser, ce qui exclut les pièces légères. La bonne monnaie est donc exportée, la mauvaise reste dans le pays. La morale peut-elle modifier cette loi ? L'économiste politico-social allemand trouvera-t-il une formule comme : la bonne monnaie chasse la mauvaise ? En fait, si un auteur présentait une formule contraire à toutes les expériences acquises, personne ne l'accepterait. Du reste, il faut rendre cette justice aux économistes de la nouvelle école, dès qu'ils sortent des généralités pour décrire des faits positifs, ils se reportent à l'enseignement d'Ad. Smith et de ses successeurs, en améliorant parfois les détails, mais moins souvent qu'ils le prétendent. Le désir de présenter quelque chose d'original, mais surtout de différent des doctrines de l'école classique, a gêné les efforts de plus d'un économiste allemand, qui aurait certainement mieux réussi s'il n'avait pas eu de pareil parti pris. Aussi les économistes autrichiens, qui n'avaient pas la même préoccupation, ont-ils innové avec plus de succès que les savants, si distingués d'ailleurs, de l'Allemagne.

SECTION II

LA PRODUCTION.

Dans cette partie de la science qui s'occupe de la production, le fond même de l'économie politique ne diffère

nues des Grecs et des Romains, sans parler des Égyptiens et des peuples de l'Orient.

pas sensiblement dans les deux camps. Plusieurs membres de la société politique sociale, et des plus distingués, l'ont expréssement reconnu. Ils ne peuvent pas se passer des doctrines d'Ad. Smith, ils doivent se borner à leur mettre un nouveau vêtement. Ils continueront donc, comme leur prédécesseur, à compter trois agents producteurs, ou comme on dit aussi, trois facteurs de la production ; la nature, le travail, le capital. Certains économistes de l'un et l'autre camp ont voulu simplifier, les uns ont tenté de supprimer le capital, sinon en fait, du moins en nom, d'autres ont effacé en outre la nature et n'ont maintenu que le travail. Toutefois, la théorie, qui ramène tout au travail, ne s'est maintenue que chez les socialistes proprement dits, qui avaient des raisons pour cela, les économistes ont reconnu que les autres facteurs existent, qu'ils ont une action patente, qu'il n'y a donc aucune raison pour les dissimuler derrière le travail. Examinons donc séparément chaque facteur de la production, en faisant remarquer que toutes les écoles ont contribué plus ou moins au progrès des doctrines, mais l'école classique a eu plus d'une fois le mérite de la priorité, car elle ne s'en est jamais tenue aux propositions du Maître.

C'est par la nature que nous commencerons. L'homme ne peut pas se passer de la collaboration de la nature, et celle-ci l'accorde tantôt gratuitement, tantôt d'une manière onéreuse. Il y a gratuité quand on n'a fait aucun effort pour s'emparer des forces de la nature, dès qu'il y a effort, il ne peut plus être question de gratuité ; dans certains cas, pour que la nature nous donne tout ce qu'elle peut, nous sommes obligés d'approprier l'instrument dont elle se sert. Il en a été ainsi de la terre. Seulement, appropriée ou non, la nature, en collaborant aux œuvres des hommes, y met du sien, de sorte qu'en distribuant la valeur du produit, et après avoir fait la part du capital et du travail, il

y a un reste, qui serait la part de la nature, si Dame Nature daignait passer à la caisse. En attendant, c'est l'homme qui la contraint à collaborer — ou son ayant droit — qui reçoit cette part. Et comme la nature appropriée se présente le plus souvent sous la forme de terres que le propriétaire loue pour un fermage (en anglais *rent*) c'est sous le nom de « rente du sol » que, à la suite de Ricardo, la part rémunérative de la nature est entrée dans la science économique (1).

Nous devons supposer que le lecteur connaît la doctrine de Ricardo, qui a donné lieu à de si longs et si ardents débats. Cette doctrine est complètement vraie pour les pays neufs ; dans les vieux pays ce ne sont pas seulement les meilleures terres qui payent une rente, mais toutes les terres qui produisent plus que le simple remboursement des frais. En France, à la suite de M. Boutron et d'Hip. Passy, et ensuite en Allemagne, on a étendu singulièrement le sens du mot rente, représentant l'action propre à la nature : tout homme qui jouit d'un avantage particulier, d'un talent ou d'une aptitude qui le fait rétribuer à un taux supérieur à celui de travailleur ordinaire du même ordre, perçoit une rente. C'est un prix de monopole qu'on paye. Les 100,000 francs de traitement d'une cantatrice s'expliquent ainsi. Un roi ayant dit à une cantatrice qui demandait un traitement élevé : Je n'en donne pas autant à mes généraux, elle répondit : Eh bien, sire, faites chanter vos généraux.

La tendance de l'époque actuelle de voir de mauvais œil les gains qui arrivent sans qu'on les ai mérité par le travail, surtout par un travail pénible, même manuel, ont fait entrer dans le langage économique deux nouvelles expressions : l'une est due à J. St-Mill, l'*unearned increment* (l'ac-

(1) Nous avons fait connaître la théorie de Ricardo au chapitre XXVII.

croissement non gagné), et l'autre à M. le prof. Ad. Wagner, *le fruit des conjonctures*. C'est, dans les deux cas, la guerre déclarée aux produits de la chance, comme si c'était un crime d'être heureux, mais l'acquisition de ces deux nouvelles expressions ne constituent nullement un progrès. La chance est en dehors de la science et doit rester, presque à tous les égards, en dehors de l'action du gouvernement. D'abord, parce que ce que l'on croit une chance est parfois le résultat de l'habileté, et puis, et c'est là la raison principale, comme l'État ne peut pas empêcher le particulier de souffrir d'une chance défavorable, et qu'il ne le dédommage pas quand elle survient, la morale la plus élémentaire (1) lui défend de s'emparer, ne serait-ce qu'en partie, des résultats des bonnes chances. Du reste, il y a nombre de chances dont aucun pouvoir humain ne peut vous priver, ce sont nos qualités..., qui quelquefois nous valent une fortune.

Nous ne croyons pas que les doctrines relatives au travail aient fait du progrès. Les socialistes, il est vrai, ont cherché à faire attribuer au travail seul tout le mérite de la production, mais on n'a pas eu de peine à réfuter cette erreur, en mettant plus en évidence l'influence de la nature et celle du capital. Ne rappelons que ce seul argument : avec le même travail on obtient sur un terrain fertile le double de ce qu'on peut récolter sur un terrain médiocre, donc la nature a collaboré à la production. L'erreur des socialistes semble avoir été partagée, provoquée même par Ad. Smith, car dans certains passages il fait la part trop belle au travail ; mais Smith sait très bien que la nature aussi travaille et que le capital contribue à

(1) Hélas! dans les époques troublées, il est étonnant combien de personnes instruites manifestent des doctrines contraires à la vraie justice ; leur esprit paraît participer aux troubles régnants. Ce n'est qu'ainsi que les doctrines foncièrement opposées de la « Participation » et de l' « *Unearned increment* » ont pu naître presque en même temps !

la production, seulement il ne s'est pas exprimé sur ces points avec une clarté suffisante. Les attaques des socialistes ont eu cela de bon qu'elles ont forcé les économistes à regarder les faits de près et surtout à s'exprimer avec plus de précision, enfin à mieux motiver leurs propositions. C'est là un des progrès les plus sérieux réalisés depuis Ad. Smith, non seulement relativement au chapitre du travail, mais encore pour beaucoup d'autres matières, et celui-là, il faut l'avouer, est dû aux adversaires de la science.

C'est le capital, sa nature, son emploi et sa signification dans le domaine économique qui semblent avoir le plus excité l'esprit d'invention, ou la verve novatrice des économistes et même des socialistes. On sait qu'avant Ad. Smith le capital était une somme d'argent destinée soit à être prêtée contre intérêts, soit à mettre en mouvement une affaire, une entreprise, définition qui s'est maintenue dans la vie des affaires, mais que les économistes considèrent comme incomplète. Depuis Ad. Smith, *tous les produits qui servent à la production sont du capital*, et notamment les instruments, les machines et les matières premières. En introduisant le mot « produits » dans la définition on a voulu exclure l'influence de la nature ambiante. Ainsi, le capital d'un armateur peut consister en un navire à voile avec ses accessoires en magasin, mais jamais il ne pourra compter parmi ses capitaux le vent qui fait marcher le navire, quelque indispensable que soit le vent pour lui procurer un revenu.

La définition que nous venons de donner peut être considérée comme le thème sur lequel chaque auteur brode sa variation, c'est-à-dire dont il modifie légèrement la formule pour ne pas avoir l'air de copier celle d'un prédécesseur. Toutes les définitions, à quelques exceptions près, ne reproduisent donc que celle d'Ad. Smith. Les premiers

socialistes eux-mêmes n'y changèrent rien d'essentiel, il fallait un dialecticien comme Karl Marx pour y songer. Ad. Smith avait à constater des faits et à établir leurs rapports, Marx avait la tâche plus difficile et plus compliquée de créer ou de justifier une doctrine. Il définit donc le capital l'argent avec lequel on achète des marchandises pour les revendre, ou aussi, l'argent qu'on emploie pour faire travailler les ouvriers ou plutôt pour les exploiter, car K. Marx ne conçoit pas qu'on puisse occuper des ouvriers sans les exploiter ; selon lui, quand on demande un travail à un autre homme on ne lui donne que la moitié environ de ce qu'il a gagné, on ne lui paye que la moitié de son produit, et tous ceux qui travaillent pour le compte d'autrui se soumettent à ce procédé spoliateur. Nous ne plaisantons nullement, telle est bien la doctrine par laquelle K. Marx a cherché à rendre odieux le capital; selon lui, c'est uniquement un moyen de faire travailler l'ouvrier pendant douze heures, tout en ne le rétribuant que pour six. Cela se trouve bien littéralement dans l'ouvrage si connu de K. Marx qui porte le titre de : *Le Capital.* Nous ne comptons pas, cela va sans dire, cette doctrine parmi les progrès réalisés, elle n'a eu d'autre effet que d'exciter les ouvriers contre les patrons, et à rendre les entreprises plus difficiles.

Une définition originale du capital nous est venue d'Autriche, son auteur est M. le professeur C. Menger, de l'Université de Vienne. Nous avions tort de parler d'une définition ; M. C. Menger se bornant à exposer comment s'opère la production, et dans cette exposition le capital apparaît, mais il joue son rôle sous un autre nom ou sous une autre figure. Nous résumerons cette exposition en peu de mots, en rappelant que le mot richesses, qui a prévalu à tort parmi les économistes français, a pour synonyme le mot biens (biens économiques), terme qui se prête mieux aux

combinaisons de la pensée et à la description des faits que le mot richesse. Les Allemands divisent les biens en biens productifs (capitaux) et biens de consommation, ces derniers sont tout achevés, prêts à être consommés. M. C. Menger pousse plus loin cette utile division, il nomme biens de premier ordre ceux qui sont prêts à être consommés, et biens d'ordre ultérieur (biens de deuxième, troisième, quatrième ordre, etc.), tous les biens qui sont productifs à un titre quelconque, or les biens productifs sont des capitaux. Ainsi, le pain est un bien de premier ordre, la farine un bien de deuxième ordre, le blé, de troisième ordre et ainsi de suite.

Ce n'est là ni un jeu, ni un caprice. L'auteur a su tirer de cette classification des biens un enseignement fécond, sur lequel nous ne pouvons donner ici que quelques indications très sommaires, et de celles qu'on comprend presque sans explications. Il est évident que 1 kilogramme de pain est toujours plus cher que 1 kilogramme de farine, 1 kilogramme de farine que 1 kilogramme de blé, et que, plus on s'éloigne du bien de premier ordre, plus le prix diminue. La raison en est évidente : pour que le blé devienne de la farine il faut un capital, le moulin, et un travailleur, le meunier, qui ne collaborent gratis ni l'un ni l'autre. Ajoutons que l'opération exige du temps, et que le temps se paye en économie politique, *Time is money*. Mais ce qui est moins visible, quoique tout aussi vrai, c'est que le prix du bien de premier ordre, celui qu'on peut immédiatement consommer, ne dépend pas des frais de production, c'est-à-dire du prix des biens de deuxième, troisième ordre, etc., dont il est le produit, mais que le prix de ces biens de deuxième ou troisième ordre dépend du prix du bien de premier ordre. En d'autres termes, c'est parce que le consommateur consent à donner 40 centimes pour 1 kilogramme de pain, que le boulanger achètera le kilo-

gramme de farine 30 centimes et que le meunier payera 20 centimes pour le kilogramme de grain, si le pain vaut plus ou moins de 40 centimes tous les autres prix doivent changer en proportion.

Cette théorie semble contredite par les faits. Le blé est cher, parce que la récolte a été mauvaise, et le prix du pain suit le prix du blé. Le prix du pain, oui, mais en serait-il de même pour un objet moins nécessaire? Si, par l'effet d'une circonstance quelconque, le public pouvait dire : nous n'achèterons le kilogramme de pain qu'à 30 centimes, le prix des grains baisserait en proportion, et bien sûrement. M. C. Menger le démontre et y ajoute des développements que nous regrettons ne pas pouvoir reproduire (1).

Le livre de M. C. Menger date de 1872 ; au commencement de l'année 1886 M. de Bœhm-Bawerk, alors professeur à l'Université d'Innsbruck, publia un volume : *Capital und Capitalzins* (le capital et l'intérêt) dans lequel aussi on trouve une nouvelle théorie du capital. Cette théorie est ingénieuse, mais d'aucune utilité pratique. Nous la résumerons en aussi peu de mots que possible (Voy. le chapitre XXIX). Pour ce savant, le temps est à peu près le facteur universel. On peut produire un objet directement, immédiatement avec ses mains, on peut aussi établir d'abord des instruments — ces instruments sont des produits intermédiaires, c'est-à-dire des capitaux. — Mais il faut du temps pour faire les instruments, et ce temps, il faut l'ajouter par le calcul à celui qu'on a consacré à la fabrication de l'objet de consommation lui-même pour pouvoir se rendre compte de l'influence du capital.

(1) Nous ajouterons un fait historique. C'est parce qu'on a fait venir d'Afrique le blé qu'on distribuait au peuple romain, *panem et circenses*, pain que le peuple ne payait pas, que la culture des céréales diminua en Italie. On ne pouvait pas cultiver gratis. Cette raison est plus topique que celle de Pline (*Latifundia*, etc.), car la grande propriété n'exclut pas la petite culture.

Nous avons développé cette théorie au tome Ier, surtout p. 366 et suiv., nous nous bornons à y renvoyer.

Nous sommes très loin d'avoir parcouru le domaine entier de la production. Nous n'avons pas mentionné, par exemple, la division du travail. La grande utilité de cette division, depuis longtemps connue, a été brillamment mise en lumière par Ad. Smith, il n'y avait rien à ajouter. On a seulement distingué, depuis quelque temps, ce qu'on pourrait appeler la division générale de la division spéciale : la première distingue les diverses industries les unes des autres : l'agriculture des manufactures, le médecin de l'avocat, du fonctionnaire, des différentes professions manuelles, etc. ; la deuxième distingue les diverses opérations ou manipulations qui se suivent dans le sein d'une même industrie, avant que le produit ne soit achevé. Cette distinction a son utilité.

Une fois les avantages de la division du travail reconnus, il ne restait plus qu'à en signaler les inconvénients, car toute médaille a son revers. On en trouva donc, et naturellement aussi on les exagéra. Les occupations constantes de l'homme exercent une influence sur sa vie, ses habitudes, ses goûts, sa santé et lui donnent un cachet particulier. C'est une observation faite depuis longtemps et que les auteurs de comédies ont largement utilisé en créant des « types », ceux du médecin, du juge, du tabellion et nombre d'autres. On sait qu'il en est de même pour les professions manuelles ; le tailleur et le cordonnier, le maçon et le serrurier, etc., se distinguent parfaitement. Seulement, pour attaquer la division du travail, on choisit comme spécimen les professions les moins heureuses et peut-être les individus les plus abrutis... par d'autres causes encore. On ne prouve pas beaucoup par la recherche des extrêmes, et ce parti pris ne facilite pas la découverte de moyens propres à atténuer le mal.

Un phénomène économique de première importance, une vraie révolution industrielle, est postérieure au livre d'Ad. Smith, c'est l'introduction des machines et l'extension extraordinaire de la grande industrie qui s'en est suivie. Tout ce qui a été écrit de bon sur cette double question constitue un progrès pour la science économique. Ces changements n'ont pas eu lieu sans causer des souffrances; mais de nos jours l'évolution étant à peu près achevée, les maux qui accompagnaient la transition sont pour la plupart guéris et nous pouvons parler de sang-froid de ces matières. Personne ne contestera plus l'utilité des machines ni les services que rend la grande industrie. Grâce à elles, nombre de produits et de jouissances ont été mis à la portée des très petites bourses; les distances ont été raccourcies d'une manière merveilleuse; beaucoup d'entreprises autrefois impossibles ont été mises à la portée des hommes; la population a pu se multiplier impunément, car la machine à vapeur permet de nourrir en Europe 150 millions d'individus de plus que du temps d'Ad. Smith. Sans doute, il y a une ombre à ce brillant tableau, la vie de fabrique, ou plus exactement, la vie dans certaines fabriques — celles où travaillent les femmes et les enfants — laisse à désirer, mais on ne cesse de chercher et d'introduire des améliorations. Espère-t-on arriver à faire disparaître toute souffrance de la terre?

Il nous resterait à parler de la propriété. Autrefois on la considérait comme un postulat, puisqu'il n'y a pas de société sans propriété, et l'économiste n'éprouvait pas le besoin d'en parler. Dès qu'on se mit à l'attaquer, les économistes se crurent tenus de la défendre et l'école classique le fit avec conscience. L'école politico-sociale ne s'y crut pas obligée; quelques-uns de ses principaux membres l'attaquèrent même ou du moins cherchèrent à en affaiblir l'autorité, en la défendant mollement; et bien qu'on ne con-

naisse pas une seule et unique société civilisée sans propriété, certains auteurs ne se gênent pas de dire : aujourd'hui la propriété existe, mais on pourrait très bien concevoir une société sans propriété. Concevoir? Que de choses ne peut-on pas concevoir? Ne peut-on pas concevoir, par exemple, que tous les hommes sont devenus bons et intelligents?

La propriété la plus attaquée est celle de la terre et voici les arguments les plus forts qu'on ait mis en ligne : 1° *Autrefois* la terre était commune, il faut donc rétablir la communauté du sol. Supposons entièrement vraie cette assertion, qui ne l'est qu'en très petite partie (1), comprenez-vous que l'humanité remonte en arrière et reprenne les mœurs de périodes où les hommes étaient sauvages ou barbares, mœurs qu'ils ont quittées en se civilisant? — 2° Le travail, dit-on aussi, est la seule justification de la propriété; ce que vous avez fait est à vous, vous y avez incorporé quelque chose de votre être, mais vous n'avez pas fait la terre, vous n'avez seulement pas fait ce champ que vous cultivez, il ne peut donc pas être à vous. — L'homme n'a pas créé la terre, cela est vrai, mais il ne crée ni le pain, ni la viande, ni le vêtement, ni les autres objets dont il se sert et dont il ne saurait se priver sans mourir. Il leur consacre seulement son travail. Est-ce qu'il n'en fait pas de même pour la terre qu'il défriche, marne, draine, fume, arrose, laboure, herse, bine, dont il récolte ensuite les produits. Abandonnée à elle-même, la terre n'est guère productive. — 3° D'autres disent : La terre qu'un homme a appropriée ne peut plus servir à un autre. Dieu a pourtant donné la terre à tous les hommes. — Ce que Dieu a voulu, vous n'en savez rien, mais si vous acceptez la Bible comme un document religieux qui fait connaître la pensée de Dieu, vous y trouverez des passages nombreux qui confirment le droit de

(1) Il ne faut pas confondre le *res nullius* avec une propriété collective.

propriété. Puis, il n'est pas vrai que la terre appropriée ne peut pas servir à un autre. Le cultivateur qui récolte plus de blé qu'il ne peut consommer, échange le reste contre vos produits, et de cette façon vous obtenez une partie de son blé. C'est la conséquence de la division du travail et des échanges (1). Enfin, accordons qu'une terre appropriée par un individu n'est plus disponible pour un autre, mais la terre ne fait que subir le sort commun de toutes les choses appropriées, parmi lesquelles il faut compter les aliments, les vêtements, etc., les choses que vous consommez, ou dont vous vous servez habituellement, ils ne peuvent pas servir en même temps à un autre. Vous êtes préfet de tel département, colonel de tel régiment, chef de tel bureau, marchand dans telle rue et à tel numéro, vous êtes assis sur telle chaise aux Champs-Élysées pour regarder les passants... où vous êtes, un autre ne peut pas se mettre avant de vous avoir chassé de la place qu'il convoite (ôte-toi de là que je m'y mette).

Ce qui est curieux, c'est qu'il est des gens qui admettent tout cela, ils veulent bien endurer que vous, qui cultivez le sol, en récoltiez les produits, mais ils n'admettent pas que votre fils vous succède. Plutôt tout autre homme que votre fils. En entendant exprimer de telles idées, et en les entendant qualifier de justes, on ne croit plus aux progrès de l'intelligence ni à ceux du sentiment moral.

SECTION III

CIRCULATION.

Le commerce remonte aux commencements des temps historiques. Joseph fut vendu à une caravane qui passait et l'on comprend que ce n'était pas la première. Chez les

(1) C'est précisément la division du travail qui permet à la terre de nourrir tous les hommes qui existent actuellement.

Grecs et les Romains le commerce avait son dieu aussi bien que la guerre. On ne s'étonnera pas si pour une aussi vieille chose on n'ait pas trouvé beaucoup de nouveau, surtout depuis Ad. Smith. L'auteur de la *Richesse des Nations* savait déjà que le commerce extérieur n'est pas fait pour attirer de l'argent dans un pays, mais pour échanger le superflu des produits indigènes contre les denrées des autres contrées qu'on ne peut pas produire soi-même, et l'on n'y a rien ajouté depuis. La théorie n'a d'ailleurs pas beaucoup d'influence en ces matières, les intérêts mettent une grande ardeur dans leur défense et s'appuient sur des points de vue étroits. C'est ce qui a permis au protectionnisme de gagner du terrain. C'est le contraire d'un progrès. Dans ces derniers temps, on a cherché à approfondir les effets particuliers du commerce en gros et du commerce en détail et le plus souvent dans un esprit défavorable à ce dernier. On lui reprochait d'occuper plus de monde que nécessaire, et surtout de renchérir les produits, au xgens peu aisés. Une enquête a démontré que ces reproches sont exagérés, qu'il peut y avoir quelques abus, mais que le détaillant rend service précisément aux petites bourses, en leur vendant par minimes quantités les denrées qu'ils ne pourraient acheter en gros, qu'ils ne sauraient d'ailleurs pas assez bien ménager, car la science du ménage est moins répandue qu'on ne croit. Dans l'intérêt des ouvriers, et surtout de celles de leurs femmes qui vont au travail, il est utile que les magasins de détail ne soient pas trop rares.

Le succès du commerce se rattache généralement aux services qu'il rend, l'histoire de la spéculation nous en fournit plus d'un exemple. La spéculation, dans son acception scientifique, est la prévision de l'avenir, la prévision active, celle qui prend des mesures pour satisfaire les besoins menacés, pour faire cesser les privations, mesures

qui peuvent être inspirées par l'intérêt personnel, mais qui ne se procurent un profit qui si elles favorisent en même temps l'intérêt général. La nécessité de cette coïncidence des intérêts a été prouvée par une série de faits, la science a en effet toujours soutenu que les spéculations qui consistent en grands accaparements de produits ne peuvent pas réussir, aucun capitaliste et même aucune société n'étant pas assez riche pour vaincre toutes les forces contraires. Mais, nous l'avons dit, on n'écoute pas la théorie, l'ardeur du gain, qui devient une passion dans certains individus, surtout s'il s'y mêle l'excitation de l'aléa, du jeu, fait toujours renaître ces mêmes genres d'affaires, des hommes intelligents et entendus se laissent tenter, et naturellement succombent comme les autres.

La monnaie, sans dater d'une époque aussi reculée que le commerce, a bien deux mille cinq cents ans derrière elle, âge respectable qui a permis aux hommes de l'étudier à fond. Eschyle savait déjà que la mauvaise monnaie chasse la bonne; depuis lors l'humanité a pu apprendre que les gouvernements sont impuissants à altérer la monnaie, parce qu'ils ne peuvent pas forcer le public d'accepter 4 grammes d'argent pour la valeur de 5 grammes — ils l'ont tenté souvent, mais il n'y ont jamais réussi ; — on apprit aussi à connaître l'influence de la rareté et de l'abondance des métaux précieux, et on a fait plus d'une autre expérience, de sorte qu'on pouvait croire qu'après Ad. Smith il ne restait plus rien à faire. Mais on s'était trompé, la dépréciation de l'argent date d'hier, elle a commencé trois quarts de siècle après la mort du fondateur de la science économique et le mouvement créé par ce fait n'a pas encore abouti ; nous sommes en plein dans l'évolution. Aussi deux opinions sont en présence, l'une veut qu'on s'en tienne à l'or (monométallistes), l'autre désire qu'on fasse les plus grands efforts pour rétablir la valeur de l'argent et

qu'on maintienne en circulation des deux métaux (bimétallistes). Les monométallistes sont d'avis qu'il n'y a pour toute chose qu'une mesure, un mètre, un litre, et par conséquent un étalon. Ils peuvent s'appuyer sur ce fait que jamais le double étalon n'a pu se maintenir; dans les pays où il existait légalement, les deux étalons fonctionnaient alternativement, et alors, c'était le métal le moins cher qui circulait dans le pays et c'est l'autre qu'on exportait. Les bimétallistes soutiennent que si les gouvernements voulaient s'entendre, ils pourraient « réhabiliter » l'argent. Les gouvernements ne croient pas à ce pouvoir exorbitant qu'on leur attribue et s'abstiennent. Plus nous allons moins les partisans du double étalon semblent avoir de chance de revoir l'argent au 15 et demi (c'est-à-dire 15 grammes et demi d'argent valent 1 gramme d'or) (voy. *ante*, p. 55).

La question des prix a été bien souvent agitée par l'économie politique. Le prix joue un rôle immense dans les affaires, on est donc intéressé à savoir comment se forment les prix, comment on parvient à les réduire, comment on les retient à un certain niveau. Au prix se rattache étroitement la valeur, dont la théorie a fait de remarquables progrès. Smith avait distingué deux sortes de valeurs : la valeur d'usage et la valeur d'échange, ses successeurs en France déclarèrent presque unanimement, à l'exemple de J.-B. Say, qu'il n'y avait qu'*une* valeur, la valeur d'échange, tandis que la valeur d'usage était purement et simplement l'utilité. Dans les autres pays les uns suivirent Say, les autres maintinrent la double valeur d'Ad. Smith. Depuis lors des savants autrichiens et allemands ont montré qu'il y a deux valeurs dont l'une peut être qualifiée de subjective (valeur d'usage) et l'autre d'objective (valeur d'échange); certains savants ont même été d'avis que si l'on se décidait pour une valeur unique, c'est à la valeur subjective qu'il faudrait donner la préférence (voy. le chapitre V).

C'est en effet l'homme qui confère la valeur en constatant qu'un objet peut lui rendre service ; évaluer, c'est mesurer, estimer, énoncer la grandeur du service attendu. On conviendra qu'il y a des degrés dans l'utilité, et que pour le même objet la quantité en peut différer : la nourriture d'une semaine vaut évidemment plus — a une plus grande valeur — que la nourriture d'un jour ; de même, les choses qu'on possède en abondance ont moins de valeur que celles dont on est privé. L'homme est seul juge de la valeur qu'une chose a pour lui, de sorte que les évaluations varient d'un individu à l'autre, l'un préfère le cheval, l'autre le bœuf, et si deux individus ne possèdent pas chacun l'objet préféré, ils procéderont à un échange, chacun donnera ce qui lui paraît avoir une valeur moindre pour obtenir ce qui lui paraît avoir une valeur supérieure. Ce sont des vues subjectives. Si un objet est estimé à la même valeur par un certain nombre d'hommes, la coïncidence de tant de valeurs subjectives en fait, du moins en apparence, une valeur objective (intrinsèque).

Tant qu'une chose reste *valeur*, on ne sait jamais si l'on a bien évalué, mais dès qu'il y a échange, dès qu'il a un prix, la valeur est positivement établie. A l'aide de la monnaie, les prix, comme les valeurs, se comparent aisément, car ils sont ainsi nettement déterminés et portent le même dénominateur. Mais si le prix repose sur la valeur, et la valeur sur l'appréciation d'un ou de plusieurs hommes, il ne faudrait pas croire que cette appréciation soit arbitraire; elle constitue le plus souvent un véritable jugement motivé, du moins il y a des arguments qui se présentent à l'esprit de tout le monde. Tels sont, par exemple les frais de production, la rareté relative, sans compter les motifs variés qui se rattachent tantôt à la nature de l'individu qui évalue, tantôt à celle de l'objet à évaluer, tantôt encore à des inspirations sociales, il y a donc toujours des motifs.

C'est la raison qui empêche tant de grèves de réussir. La plupart des grèves demandent l'élévation des salaires, et comme les salaires influent sur les prix, l'entrepreneur craint qu'en élevant ses prix la plupart des acheteurs se retireront. Le prix est encore moins arbitraire que la valeur.

Il ne sera pas difficile de montrer que les prix sont soumis à des lois, il suffira d'en rappeler une qui est vraiment « d'airain », c'est celle de la rareté et de l'abondance. Personne n'ignore cette loi, on la voit si souvent en action ; mais nous appellerons l'attention sur une autre loi moins connue, que nous avons une fois signalée sous ce titre paradoxal « ce n'est pas par ses recettes que l'homme s'enrichit, mais par ses dépenses ». On comprend que c'était une manière de conseiller l'économie. Personne n'est en état d'augmenter ses recettes à volonté, mais chacun peut plus ou moins restreindre ses dépenses. Ajoutons qu'il y a des recettes apparentes, mais que toutes les dépenses sont bien réelles. Pendant l'Exposition de 1889, on a augmenté les salaires des employés de 10 p. 100, c'était pour eux une recette supplémentaire, mais leur position ne s'en est améliorée qu'en apparence, car toutes les denrées avaient renchéri en proportion. C'est surtout aux ouvriers que le conseil s'adresse, parce qu'il y a, sous un certain rapport, entre les travailleurs manuels une solidarité plus étroite qu'entre les autres classes de la société. Supposons qu'une catégorie d'ouvriers, mettons des cordonniers, aient obtenu un accroissement de salaire ; tant qu'ils seront seuls, ou presque seuls dans ce cas ils jouiront de cet avantage ; mais dès que plusieurs autres corps de métier auront eu le même succès, et surtout quand tous les salaires auront été élevés, ce qui ne peut pas tarder longtemps, les cordonniers — et toutes les professions — seront revenus à leur point de départ : les salaires (prix du travail) se seront accrus, mais les prix de tous les objets de consommation aussi, et tous

les efforts, toutes les grèves, toutes les agitations n'auront abouti qu'à déprécier les monnaies : avec une pièce de 5 francs, on se procurera moins de jouissance après qu'avant la hausse des salaires, 6 francs ne rendront plus que les services de 5 francs. On voit que tous les prix se tiennent plus ou moins étroitement, et que, pour obtenir un résultat, c'est plutôt sur soi-même, sur la bonne conduite de son ménage, que sur autrui ou sur des gains apparents, qu'il faut compter.

Il n'est guère possible de signaler un progrès sérieux dans les doctrines relativement aux prix. Certains auteurs ont cru perfectionner la théorie des prix en multipliant les subdivisions, en y faisant entrer les prix fixés par l'autorité, comme la taxe du pain et celle des voitures, ou aussi les prix dits de charité ou de sentiment, qui ne sont que des aumônes à peine déguisées, on a même expressément cité les prix de fantaisie donnés dans une vente de charité, par un homme du monde à une belle dame, pour un petit produit de ses doigts de fée. Mais même la signature d'un professeur de faculté ne peut faire qu'une vente de charité soit un marché commercial.

Une autre question qui intéresse l'économie pratique, celle des transports, a souvent été remuée depuis un siècle; les progrès techniques faites sur ce domaine sont inouïs, merveilleux, existe-t-il d'autres inventions comparables pour leur portée, pour leurs effets économiques et sociaux, à celle du chemin de fer, du bateau à vapeur, du télégraphe? Or, l'utilité du bas prix du transport était connue de tout temps, Thucidyde en parle à propos de Corinthe, les chemins de fer n'ont pu que confirmer cette expérience déjà si ancienne, mais ils ont soulevé d'autres problèmes assez nombreux qui sont peut-être d'ordre plus pratique que théorique. Mentionnons : la rivalité entre les voies ferrées et les canaux pour le transport des matières encom-

brantes; la question de la construction et surtout de l'exploitation par l'État ou par des compagnies; les problèmes que renferme le tarif des transports, le prix des places, l'impôt, sans compter les autres. Les questions de tarif sont naturellement celles qui intéressent le plus la science, comme la pratique industrielle et commerciale; il a été constaté que le meilleur tarif n'est pas celui qui répond le mieux aux règles de l'arithmétique, mais celui qui tient compte des nécessités économiques.

SECTION IV

RÉPARTITION.

La répartition distribue la valeur du produit entre tous ceux qui, entrepreneur et ouvrier, capitaliste et propriétaire, ont collaboré à la production. A chacun sa part. Mais qui la fixera? L'école classique, pleine de foi dans la force des choses, dans l'action des lois économiques, enseignait que chacun revendiquerait sa part et l'obtiendrait, car les rapports économiques entre les hommes sont une série de conventions, et de même qu'une main lave l'autre, un homme a besoin de l'autre, ils sont forcés de s'entendre, et au besoin ils transigent pour se mettre d'accord. L'école politico-sociale n'a aucune confiance dans l'action de la nature des choses, elle attribue à l'administration une certaine infaillibilité et voudrait formuler des règlements qui assurent à chacun sa quote-part du produit commun. Mais comment y parvenir puisque les services rendus à la production sont de nature différente, puisqu'ils sont incommensables — n'ont pas de mesure commune — (1)? L'école politico-sociale n'a pas trouvé cette

(1) Combien vaut l'heure? Quelque chiffre qu'on mette, il sera arbitraire, une heure ne vaut pas nécessairement 1 fr., ni 2, ni un demi, ni une somme quelconque. Il faut une convention pour que la fixation soit admise des deux côtés.

mesure, mais c'est déjà un mérite pour des hommes disposés à favoriser l'ouvrier dans la répartition, de reconnaître, qu'*il n'y a pas de mesure commune*, qu'on ne peut pas fixer mathématiquement les salaires. Il a été dit aussi qu'il est dans l'intérêt de la production que chacun ait sa part légitime, car ceux qui se sentiraient lésés se retireraient et les opérations en souffriraient. Ici aussi la convention est nécessaire.

Les socialistes croient avoir trouvé une solution du problème. Elle consiste à confisquer tous les moyens de production et à organiser des ateliers nationaux. Chacun ferait partie d'un atelier, recevrait un bon d'échange par heure de travail, et au moyen de ces bons il se procurerait les produits des autres ateliers. Divers auteurs, et nous sommes du nombre, ont montré les invincibles difficultés que ce système rencontrerait ; ses partisans eux-mêmes ne le prennent pas au sérieux, car ils n'ont pas encore abordé la solution du problème qui doit précéder l'application du travail socialiste, ce problème, le voici. Karl Marx a déclaré qu'*une* heure de travail ne vaut pas *une* heure de travail, c'est-à-dire que le travail qualifié valait plusieurs fois le travail simple. Or pour savoir ce que vaut chaque sorte de travail, il faut établir un tarif..., que personne n'a osé entreprendre, et qui ne serait jamais accepté par les intéressés ; supposons cependant le tarif fait, il n'aurait d'autre effet que de généraliser et aggraver la pauvreté et de détruire la civilisation. Personne ne pourrait plus s'élever au-dessus du niveau commun, ce qui empêcherait tout progrès. L'école politico-sociale ne s'est pas sentie attirée vers ce système, elle n'a, du reste, rien proposé de positif.

Cependant, si l'on n'a pas réussi à trouver un système de répartition organisé sous la surveillance de l'autorité, on s'est du moins beaucoup occupé des salaires. L'école classique a pu établir par d'abondantes statistiques pui-

sées dans tous les pays, qu'effectivement les salaires n'ont pas cessé de s'élever depuis un siècle, et dans une bien plus forte proportion que le prix du pain. Ces chiffres donnent un démenti à tous ceux qui prétendent nier les progrès matériels de la classe ouvrière. Et pourquoi insistent-ils sur cette négation ? Ce n'est certainement pas pour rendre les ouvriers plus heureux, serait-ce dans un but d'agitation ? Il est certain que le taux des salaires ne dépend pas des publicistes qui écrivent sur la matière, puisque patrons et ouvriers n'ont eux-mêmes qu'une faible influence sur le prix du travail à un moment donné. Le prix du travail dépend du prix des produits ; pour qu'un entrepreneur forme un atelier, il faut qu'il prévoie, qu'avec les salaires actuels, il pourra vendre aux prix courants ; sinon, il ne fera pas travailler ou ne pourra qu'offrir un salaire moindre, sauf s'il possède un meilleur procédé de fabrication. C'est le prix de l'objet de consommation qui fait loi, et non le caprice des hommes.

Toutefois, si le taux des salaires est gouverné par les circonstances, il reste cependant des moyens de les améliorer et de les rendre plus efficaces. Le premier consiste à empêcher certains abus qui résultent de la vente aux ouvriers, et surtout à crédit, par le patron, de certaines denrées ou autres objets dont ils peuvent avoir besoin (*Trucksystem*) ; les salaires doivent être payés en numéraire et à de courts intervalles. Le second consiste à multiplier le travail à la tâche, en rendant autant que possible le salaire dépendant du prix du produit achevé, de la marchandise, sur le marché. Cet usage est assez répandu dans quelques industries anglaises, il est seulement à craindre qu'il ne puisse pas se généraliser. Le troisième moyen dépend uniquement de l'ouvrier et de sa femme et consiste à bien calculer leurs dépenses. Ajoutons que quelques économistes allemands semblent assez disposés à conférer à l'État des attributions

de surveillance sur les salaires, proposition que nous n'avons pas enregistrée parmi les progrès de la doctrine économique ; l'intervention de l'État relativement au taux des salaires ne se comprend que si on lui attribue en même temps un droit de surveillance sur les dépenses des ouvriers ; chaque ménage ouvrier aurait alors à soumettre son budget à M. l'inspecteur. C'est un régime qui ressemblerait assez au communisme. Mais parlent-ils sérieusement ?

La question ouvrière, personne ne l'ignore, a été employée comme moyen d'agitation. Lassalle qui, un des premiers, a usé de ce moyen, a inventé la *loi d'airain*, dont il a souvent été question, mais qu'on n'a pas toujours su réfuter. Lassalle se sert d'un passage de Ricardo en le violentant un peu et termine ainsi : « La limitation du salaire moyen aux subsistances que les habitudes populaires ont rendues indispensables à l'existence de l'ouvrier et de sa famille, voilà, je le répète, la cruelle loi d'airain qui règle aujourd'hui les salaires. » Pour que le lecteur puisse juger par lui-même, nous allons reproduire le passage de Ricardo que Lassalle commente :

« Le prix courant du travail est le prix que reçoit réellement l'ouvrier, d'après les rapports de l'offre et de la demande, le travail étant cher quand les bras sont rares, et à bon marché quand ils abondent. Quelque grande que puisse être la déviation du prix courant, relativement au prix naturel du travail (1), le premier tend, ainsi que toutes les denrées, à s'en rapprocher. C'est lorsque le prix courant du travail s'élève au-dessus de son prix naturel que le sort de l'ouvrier est réellement prospère et heureux, qu'il peut se procurer en plus grande quantité tout ce qui est utile ou agréable à la vie, et par conséquent, élever et maintenir une famille robuste et nombreuse. Quand, au contraire,

(1) Voici comment Ricardo, dans le même chapitre, définit le salaire naturel : « Le prix naturel du travail est celui qui fournit aux ouvriers, en général, les moyens de subsister et de perpétuer leur espèce, sans accroissement ni diminution. »

(2) C'est nous qui avons souligné la fin de la citation.

le nombre des ouvriers s'accroît par le haut prix du travail, les salaires descendent de nouveau à leur prix naturel, et quelquefois même l'effet de la réaction est tel, qu'ils tombent encore plus bas.

« Quand le prix courant du travail est au-dessous de son prix naturel, le sort des ouvriers est déplorable, la pauvreté ne leur permettant plus de se procurer les objets que l'habitude leur a rendus absolument nécessaires. Ce n'est que lorsqu'à force de privations le nombre des ouvriers se trouve réduit, ou que la demande de bras s'accroît, que le prix courant du travail remonte de nouveau à son prix naturel. *L'ouvrier peut alors se procurer encore une fois les jouissances modérées qui faisaient son bonheur* » (Ricardo, *Principes*, chap. v).

Ce n'est donc pas la faute de la bourgeoisie si les ouvriers ne sont pas toujours heureux. Ils sont d'abord sous l'influence d'une loi qui domine tous les hommes, celle de l'offre et de la demande, qui est la même que celle de la rareté et de l'abondance. Si les bras sont surabondants, ils ne peuvent pas être chers, c'est une loi que les ouvriers connaissent parfaitement : de là vient qu'ils tendent à diminuer le nombre des apprentis, même à diminuer le nombre des heures de travail, qu'ils sont hostiles au travail des femmes et des enfants et surtout à l'admission des étrangers. Puis, est-ce la faute du patron si l'ouvrier se marie (en fait ou en droit) à vingt ans, au lieu d'attendre, comme le bourgeois, jusqu'à l'âge de trente ans ? Toutefois, ce n'est pas là une *loi d'airain*, l'ouvrier n'est pas forcé de se marier prématurément, et l'expression de loi d'airain est, non de Ricardo mais de Lassalle, et c'est lui aussi qui la qualifie de « cruelle », mais doublement à tort : d'une part, parce que le libre arbitre existe et que l'homme n'est pas forcé de se marier trop jeune; et de l'autre, parce que, malgré cette imprudence des ouvriers qui contribue à la rapide augmentation de leur nombre, la demande de bras peut s'accroître en même temps que l'offre s'accroît, de

sorte que la multiplication du nombre des ouvriers n'empêchera pas toujours les salaires de s'élever.

Relativement à l'intérêt du capital et à la nature du crédit, deux notions qui se tiennent par certains côtés, des progrès théoriques ont été faits, surtout en Allemagne (1). Il a été démontré, notamment par M. le professeur Knies, que la confiance n'est pas l'élément essentiel du crédit, puisqu'un grand nombre d'affaires de crédit, notamment les prêts sur gage, ne renferment pas un atome de confiance. Sans doute, la confiance joue un rôle prépondérant dans nombre d'affaires, mais son rôle n'est pas universel, et l'on peut y suppléer souvent. Le crédit est simplement une affaire dont la fin ou la conclusion est séparée par un laps de temps du commencement, et il importe qu'une définition réponde bien à la réalité des choses.

L'intervalle de temps qui s'écoule entre le prêt et le remboursement suffit à la rigueur pour expliquer l'intérêt du capital. M. de Bœhm-Bawerk a soutenu cette thèse avec beaucoup de talent, mais, ce nous semble, d'une manière trop exclusive. Il ne veut pas qu'on puisse avoir deux ou trois raisons pour prêter ou emprunter un capital; c'est, selon lui, de l'éclectisme, la raison du temps suffit. Cette raison s'explique ainsi : une chose qu'on tient dans la main vaut pour tout homme plus qu'une chose tout à fait semblable, qu'on recevra dans un an ; on est donc très disposé à accepter 100 francs aujourd'hui sous la condition de payer 105 francs dans douze mois. Dans le système de M. de Bœhm-Bawerk, c'est un simple échange que l'on fait. Le prêteur n'ayant pas besoin actuellement de ses 100 francs, il les passe à un autre qui lui rendra 105 francs dans un an. Dans un an, en recevant 105 francs, le prêteur pourra

(1) Nous devons cependant mentionner ici l'Anglais Stanley Jevons, mais il n'a pas développé ses idées. Nommons aussi M. Léon Walras parmi les précurseurs!

considérer les 5 francs en sus comme une prime ou un intérêt, et le consommer comme un revenu. Il nous semble qu'il n'y a aucun mal à ajouter : 1° le prêteur, en mettant son argent à la disposition d'un autre, s'en prive pendant un an, « abstinence » qui lui donne droit à un dédommagement ; 2° le prêteur rend service, car un capital est un instrument de production : le prêteur a donc le droit de demander, et l'emprunteur est en état d'accorder une indemnité. Il semble qu'on ne saurait jamais trop justifier une institution utile, lorsqu'elle est attaquée. Quelle singulière figure ferait notre société si l'on supprimait le crédit, si l'on prohibait l'intérêt du capital, ou plutôt, si l'on était réellement en état de l'empêcher de fonctionner !

Un autre progrès doctrinal réalisé depuis Ad. Smith nous paraît bien plus important, c'est la part faite aux entrepreneurs. Ad. Smith et ses successeurs anglais presque jusqu'à nos jours ne le distinguent pas du capitaliste ; c'est à J.-B. Say que revient l'honneur d'avoir reconnu en lui un agent distinct de la production, et peu à peu les économistes de tous les pays, les Anglais en dernier, ont admis l'importance du rôle de l'entrepreneur. On a même reconnu que ce n'est pas le capital qui est en lutte avec le travail, mais l'entrepreneur qui est en présence de l'ouvrier ; c'est M. Fr. Walker qui a le mieux insisté sur ce point. Ce sont des intérêts en lutte, et en pareil cas, chacun n'a — habituellement — raison qu'à moitié. Mais ce n'est pas sur ce point que nous avons à attirer l'attention, c'est sur les fonctions, on peut dire *sociales*, de l'entrepreneur. C'est lui qui crée et multiplie les occasions de travail, c'est lui qui prend l'initiative de la production, qui la dirige et la fait aboutir ; c'est lui qui a soin d'approvisionner la consommation, car c'est en vue des besoins à satisfaire qu'il travaille, et c'est en rendant des services qu'il s'assure un bénéfice. Grâce à l'entrepreneur, les besoins multiples de

l'homme vivant en société se satisfont exactement et pour ainsi dire automatiquement. Et pourtant, sa récompense est chanceuse ; s'il a mal calculé, après avoir payé les salaires, la rente, les intérêts, il ne lui reste rien ; il court tous les risques de l'affaire ; aussi, quand elle réussit, sa part, les bénéfices, constitue un gain parfaitement légitime, qui est entièrement à lui.

Il ne nous reste à toucher encore à un point, l'impôt, matière que l'économie politique moderne a beaucoup étudiée, non sans découvrir quelques vérités nouvelles. Indiquons sommairement les principaux points où il y aurait un progrès à noter. L'obligation générale de contribuer aux dépenses de l'État a été reconnue de tout temps, mais certains publicistes insistaient sur le rapport qui devait exister entre le montant de l'impôt et les services rendus par l'État. Dans ce système l'impôt du citoyen et les services de l'État s'échangeaient, pour ainsi dire, valeur égale contre valeur égale. Mais ce système n'a jamais fonctionné, celui de l'impôt-assurance non plus. La science a eu raison de simplifier ses doctrines sur ce point : le citoyen doit payer sa part des dépenses de l'État, c'est un simple devoir qu'il remplit, et qu'il serait forcé de remplir s'il manquait de bonne volonté. La nouvelle théorie, qui se pique d'être *réaliste* (c'est ainsi qu'elle se désigne en Allemagne), déclare simplement que le premier principe, pour l'État, c'est d'équilibrer son budget. Il consultera la justice s'il peut, et tant que cela ne le gênera pas, mais si la situation financière l'exigeait, on passerait à côté de la justice. C'est avoir le courage de son opinion.

Il *faut*, en effet, que l'État joigne les deux bouts, et en réalité, c'est là sa première préoccupation, il prend son bien où il le trouve; n'a-t-il pas l'argument que le salut public justifie les moyens ? La science ne conteste pas l'axiome de la nécessité de joindre les deux bouts et

recherche les procédés qui permettent de charger les contribuables sans les écraser ; ou plus exactement, comme les procédés sont du domaine de la pratique, elle formule les principes qui doivent guider dans la recherche des modes d'application. Le premier de ces principes est que chacun doit être imposé selon ou proportionnellement à ses moyens, ce qui est à la fois juste et pratique ; le second, c'est qu'un impôt unique ne parviendra jamais à remplir les caisses du Trésor, il faudrait demander aux citoyens de trop grosses sommes à la fois, elles seraient péniblement et jamais intégralement versées, et il y aurait d'autant plus de déchet qu'on ferait plus de fautes de répartition ; le troisième préconise la division de l'impôt en direct et indirect, contrairement aux anciens errements des économistes, dont la plupart étaient, et dont quelques-uns sont encore défavorables aux contributions indirectes.

La science est-elle parvenue à réhabiliter les contributions indirectes, nous le croyons. Elle a d'abord montré qu'il y a des contributions indirectes qui ne sont payées que par des gens aisés, par exemple, les impôts de mutation et les autres taxes d'enregistrement, à un certain degré, le timbre. D'autres contributions indirectes, comme le tabac, l'eau-de-vie et quelques autres de moindre importance, chargent seulement des consommations de luxe, ou du moins des consommations inutiles, nuisibles même, dont les consommateurs n'ont qu'à s'abstenir. Il est une troisième classe de contributions indirectes, ce sont les taxes individuelles qui sont dues au moment où l'État rend un service spécial ; c'est un payement pour service rendu, le port de lettre, le tarif télégraphique, etc. Beaucoup de droits de timbre entrent dans cette catégorie de taxes, qui sont rarement une charge. Restent les droits de consommation proprement dits, ceux que les adversaires de l'impôt indirect ont plus particulièrement en vue. On leur repro-

che, pour tout dire en peu de mots, d'être progressifs à rebours, c'est-à-dire qu'ils seraient d'autant plus élevés que le contribuable est plus pauvre.

Voici maintenant les arguments présentés par des auteurs récents en *faveur* des impôts de consommation. Ces impôts sont nécessaires pour corriger les inégalités de la répartition des impôts *directs :* ces inégalités ont deux sources, la première, c'est qu'on est toujours et partout dans l'impossibilité de connaître le montant vrai des revenus d'un contribuable, l'immense majorité des déclarations est inexacte (1) ; la deuxième, c'est que dans les pays où le revenu des citoyens est évalué par l'autorité, celle-ci ignore dans quelle mesure les apparences d'après lesquelles elle juge sont trompeuses, et il lui est impossible de tenir compte des causes morales qui affaiblissent l'efficacité du revenu. Pour expliquer cette dernière partie de la phrase, supposons que dans une même localité un général et un capitaine eussent chacun, tout compris, un revenu total de 20,000 francs par an. Eh bien, par rapport aux « exigences morales », comme la nécessité de tenir son rang dans l'armée et dans la société, le général serait ici moins riche que le capitaine, et une répartition idéale en tiendrait compte. La répartition réelle ne peut pas y faire attention, elle pèche d'ailleurs le plus souvent par ignorance, de sorte que s'il n'y avait que les impôts directs, nombre de gens seraient imposés au-dessous de leurs moyens; il n'est pas probable en revanche que beaucoup de contribuables se laisseraient charger hors de proportion avec leur avoir, ils ne manqueraient pas de réclamer et de justifier leur réclamation. Or, pour les impôts de consommation, il ne peut y avoir d'injustice. Chacun

(1) Beaucoup d'industriels et de commerçants ne savent qu'à la fin de l'année combien ils ont gagné, et si on leur demande de s'imposer en proportion de ce qu'ils ont gagné l'année précédente, ils peuvent se charger trop fortement justement dans une année où les bénéfices sont moindres.

(nous pouvons négliger le petit nombre d'exceptions) consomme en proportion de ses revenus; chacun connaît ses revenus et tient compte de toutes les circonstances qui en réduisent l'efficacité. On acquitte donc les taxes de consommation en proportion de sa fortune réelle, car ici la dissimulation ne servirait à rien. De cette façon l'injustice causée par les contributions directes se trouve sensiblement atténuée.

Cet argument s'applique plutôt aux gens aisés, il n'affaiblit pas beaucoup le reproche d'inégalité adressé aux taxes de consommation imposées aux classes inférieures. On réfute ainsi ce dernier reproche : Pour déterminer et comparer les charges des divers contribuables, il faut mettre en regard l'ensemble des impôts, droits, taxes que chacun paye; il est contraire au bon sens de ne comparer que les cotes d'un seul impôt et de juger d'après cela l'ensemble, comme on l'a fait pour le sel. A paye 2 francs de sel, comme son portier, mais en outre 100,000 francs d'autres impôts. C'est l'ensemble qui compte. Ainsi un millionnaire peut ne pas payer d'impôt foncier, mais il acquittera de fortes sommes sur ses valeurs mobilières; un autre ne possède point de valeurs, mais il a des domaines ruraux; la fortune d'un troisième sera composée des unes et des autres. C'est donc, encore une fois, l'ensemble qu'il faut consulter. Or, le pauvre n'a presque aucun autre impôt que les taxes de consommation, et de ces taxes, il n'en paye qu'une partie, précisément parce qu'il est pauvre; les moyennes sont ridicules ici, à coup sûr, elles n'existent pas dans la réalité. Les consommations de luxe sont généralement plus imposées que les autres, *ce sont des taxes que les pauvres ne payent pas*, tandis que les consommations les plus communes, pain et légumes, sont exemptes de droits. En somme, la progression à rebours est une simple phrase dont nous avons plusieurs fois démontré l'absurdité; celui qui a peu de revenu paye peu

d'impôts, et celui qui en a beaucoup est chargé à peu près en proportion. Quant à établir des proportions rigoureusement exactes, aucun homme de bonne foi ne soutiendra que cela soit humainement possible. Nous ne sommes pas non plus d'avis qu'il y ait lieu d'exempter les pauvres absolument de toute contribution à l'État. Puisqu'ils votent et exercent par leur nombre une grande influence sur les affaires politiques et économiques du pays, il est de la plus stricte justice qu'ils aident un peu, très peu, à porter les charges publiques. C'est d'ailleurs pour eux une affaire de dignité civique.

Nous ne pousserons pas plus loin les recherches des progrès qu'ont pu faire les doctrines économiques depuis Ad. Smith. Nous avons pu constater que les fondateurs de la science économique avaient déjà réuni, par eux-mêmes et par leurs prédécesseurs, une si grande masse d'expériences, qu'on pouvait convenablement remplir le cadre de cette branche des connaissances humaines. Les successeurs n'avaient qu'à compléter et à améliorer, ce qu'ils n'ont pas manqué de faire; seulement, en ces matières, beaucoup d'améliorations n'apparaîtront que comme détails infimes dont on ne se vante pas, mais les détails s'accumulent, et au bout d'un certain temps il en résulte un ensemble remarquable. Il en est du moins ainsi pour ceux qui ont cultivé la science, libres de toute préoccupation politique ou autre.

Pour que le progrès se consolide et se développe, il faut que certaines vérités se répandent et soient reconnues comme telles par le plus grand nombre possible d'hommes intelligents, honnêtes et actifs.

1. Comme dans la nature, il n'y a dans l'État, dans la société, dans les rapports économiques des hommes, aucun effet sans cause.

2. Dans la nature, dans le monde des matières inanimées, la cause unique est peut être admissible, mais dans la vie morale, politique, sociale, économique, les causes sont toujours multiples.

3. Les causes sont d'ordre moral ou d'ordre matériel, elles sont dans l'homme, ou agissent sur lui (causes intérieures, causes extérieures); les causes morales sont généralement les plus puissantes, car elles agissent à la fois positivement (elles attaquent) et négativement (elles empêchent de se défendre).

4. Il faut donc, pour réussir, s'appliquer à distinguer les différentes causes, et ne jamais dire : c'est la cause *a* ou *b* ou *c* qui a produit cet effet, tant qu'on n'aura pas la preuve *irréfutable* (toutes les *preuves* sont irréfutables) que ce ne peut être que *a;* tant qu'on n'*est* pas certain, il faut avoir *conscience* de l'incertitude. — Malheureusement il y a les partis pris, ils empêchent d'y voir clair.

5. Chaque force — matérielle ou morale — a des degrés d'intensité, vérité banale, dont personne cependant ne semble encore avoir tiré de conséquence. Si l'on avait toujours eu cette vérité présente à l'esprit, on aurait vu réussir plus d'un projet utile.

6. On ne fera jamais le dynamomètre des forces morales, mais on aura, quand on voudra, des indices de leur intensité. Qu'on les recueille de bonne foi, qu'on les consulte avec prudence, et l'on aura obtenu un grand résultat. Ils auront fait, pour l'intelligence des causes, ce que le calcul de probabilité fait pour la prévoyance sous la forme de l'assurance.

7. Enfin, qu'on n'oublie pas que les causes se combinent, et que la combinaison les renforce, les affaiblit, ou les modifie.

FIN DU TOME DEUXIÈME.

TABLE PAR ORDRE ALPHABÉTIQUE

DES MATIÈRES TRAITÉES DANS CET OUVRAGE.

FIN DE LA TABLE ALPHABÉTIQUE DES MATIÈRES.

ERRATUM

Page 322, en note :
As you like it, au lieu de *As you lik it.*

TABLE ALPHABÉTIQUE DES AUTEURS

CITÉS DANS CET OUVRAGE.

OBSERVATION. — Pour faciliter les recherches, nous allons indiquer ici la première page de chaque chapitre, on trouvera ainsi plus vite les passages qu'on aura en vue.

Selon l'usage, nous ne mettrons chaque nom qu'une fois par page, sans le répéter pour la page suivante, lorsque la matière traitée exigeait quelques développements. Dans les cas douteux, nous avons été guidé par l'utilité de la citation et par la commodité du lecteur (sauf erreur ou omission).

FIN DE LA TABLE ALPHABÉTIQUE DES AUTEURS CITÉS.

6883-90. — Corbeil. Imprimerie Crété.

